351
مايو
2008





سيكولوجية المال

هوس الثراء وأمراض الثروة

تأليف: د. اكرم زيدان

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت



سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت

صدرت السلسلة في يناير 1978 بإشراف أحمد مشاري العدواني 1923-1990

351

سيكولوجية المال

هوس الثراء وأمراض الثروة

تأليف: د. أكرم زيدان



سعر النسخة

الكويت ودول الخليج	دينار كويتي
الدول العربية	ما يعادل دولارا أمريكيا
خارج الوطن العربي	أربعة دولارات أمريكية

الاشتراكات

دولة الكويت

للأفراد	15 د.ك
للمؤسسات	25 د.ك

دول الخليج

للأفراد	17 د.ك
للمؤسسات	30 د.ك

الدول العربية

للأفراد	25 دولارا أمريكيا
للمؤسسات	50 دولارا أمريكيا

خارج الوطن العربي

للأفراد	50 دولارا أمريكيا
للمؤسسات	100 دولار أمريكي

تسدد الاشتراكات مقدما بحوالة مصرفية باسم المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب وترسل على العنوان التالي:

السيد الأمين العام
للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب
ص.ب: 28613 ـ الصفاة ـ الرمز البريدي13147
دولة الكويت
تليفون : ٢٤٣١٧٠٤ (٩٦٥)
فاكس : ٢٤٣١٢٢٩ (٩٦٥)
الموقع على الإنترنت:
www.kuwaitculture.org.kw

ISBN 978 - 99906 - 0 - 240 -1
رقم الإيداع (٢٠٠٨/٠٦١)

سيكولوجية المال

هوس الثراء وأمراض الثروة

تأليف: د. أكرم زيدان

طبع من هذا الكتاب ثلاثة وأربعون ألف نسخة

ربيع الآخر ١٤٢٩ ـ مايو ٢٠٠٨

المحتوى

الفصل الأول: **سيكولوجية المال بين التاريخ والموضوع والمنهج** 7

الباب الأول: النظريات النفسية للمال 27

تمهيد 29

الفصل الثاني: **نظرية التحليل النفسي** 33

الفصل الثالث: **النظرية السلوكية** 49

الفصل الرابع: **النظرية النفسية للمال** 51

الباب الثاني: هوس الثراء وأمراض المال 57

تمهيد 59

الفصل الخامس: **سلوك الرشوة** 65

الفصل السادس: **سلوك النصب والاحتيال على المال** 79

المحتوى

الفـــصل الســــابع: **سلوك التهرب من الضرائب**	103
الفـــصل الثـــامن: **سيكولوجية البخل والبخلاء**	113
الفـــصل التـــاسع: **فوبيا المال**	139
البـــاب الثـــالث: المال وسيكولوجية الحياة اليومية	145
الفـــصل العـــاشـــر: **المال والأطفال**	147
الفصل الحادي عشر: **سلوك الادخار**	169
الفصل الثاني عشر: **سلوك الدَيْن**	177
الفصل الثالث عشر: **السعادة والمال**	185
المـراجـع والمـلاحـق:	195

I

سيكولوجية المال
بين التاريخ والموضوع والمنهج

إن التجربة المالية هي مظهر من مظاهر العمق والأصالة في سيكولوجية الفرد والجماعة، فهي وقائع معيشةٌ وليست مجرد فكرة تحتل مكانا في عقولنا، لذا فليس بدعا أن يكون للمال مكان خاص في حياتنا النفسية يمتلئ بكثير من مظاهر الألم والأمل والاستثارة والعقلية والانفعالية والوجدانية، وذلك لارتباطه بكثير من الدوافع والميول والحاجات والقيم والاتجاهات، وإقبال المرء على تحقيق ذاته، أو البحث عن السعادة من خلاله. والخبرة النفسية التي يخلقها المال ليست خبرة سارة فقط، بل هي خبرة مملوءة أيضا بالألم والاضطراب والمرض والمعاناة من كثير من المشكلات النفسية والاجتماعية التي ترينا أن المال قد يكون مشكلة وليس حلا، فأحيانا ما يكون المال ذا طابع سلبي مؤلم على الرغم من أنه يرتبط في أذهان الكثيرين بالإيجابية والسعادة وامتناع حالة الألم، وما

«إن المال يشتري الوسائل ولا يشتري الغايات... فقد يشتري المال الطعام، لكنه لا يشتري الشهية للطعام، ويشتري الدواء، لكنه لايشتري الصحة، ويشتري الوسائد والأسِرَّة، لكنه لا يشتري لَحظة نوم واحدة...»

المؤلف

السعي الدائم والصراع المحموم وراء المال إلا اندفاع وراء الخبرات السارة والابتعاد عن الألم المتمثل في حياة المجاهدة والعسرة والمشقة، وتجنب صراع الفرد ضد ذاته من ناحية وضد العالم الخارجي من ناحية أخرى.

فإذا كان البعض يربط بين المال والسعادة، أو يرى أنهما وجهان لعملة واحدة، فإن تلك السعادة هي سعادة مشروطة بالنتائج الإيجابية للمال، وهي نتائج غير مضمونة بالمرة، ومهما حاول الواحد منا أن يقنع الآخرين بذلك لا يقتنعون. فإذا كان المال يضع أشياء كثيرة عند أطراف الأصابع، فإنه أيضا هو الذي يجعل أشياء أكثر تلتف حول رقابنا.

ولا يقوم الواقع النفسي على كراهية المال أو رفضه، لكن ما نرفضه في المال أن ينظر إليه باعتباره كل شيء في الوجود، والعامل المحدد لسيكولوجية الفرد والجماعة. فالقول بذلك يجعلنا نعمل على طريقة علماء الاقتصاد الإنجليز وكأننا بإزاء نزعة أنثروبولوجية ترتد في النهاية إلى ما يعرف بـ «الإنسان الاقتصادي»، وهي نزعة متطرفة تعلي من شأن المال وترى أنه كل شيء، وأن سائر الظروف والأحوال التي يمر بها الفرد لا تزيد على كونها عوامل ثانوية وانعكاسات للمال. وهي نزعة ترى أن المال غاية وليس وسيلة. ومن غير المعقول أن يصبح المال هدفا وغاية أساسية لكل أفعالنا وسلوكياتنا، لأنه في الأساس وسيلة مصاحبة لأنشطتنا وأفعالنا وسلوكياتنا للنهوض بواجباتنا في كل مواقف الحياة، صحيح أنه يمثل قيمة مهمة في حياتنا النفسية والاجتماعية، لكنه لا يمثل القيمة العليا التي نعوِّل عليها في كل أفعالنا وسلوكياتنا. فعندما تقوم سيكولوجية الفرد والجماعة على النظر إلى المال باعتباره غاية في حد ذاته لابد أن ينشب الصراع والتناحر والتعارض الذي يفسد كل العلاقات الاجتماعية، لأنه صراع لا يقوم على التنافس ودفع الأفراد بعضهم بعضا، بل يقوم على تشابك المصالح والارتقاء والنمو على حساب الغير، فينظر الفرد إلى الثروة والمال على أنهما لا يتحققان إلا على حساب الآخرين، فتظهر مشاعر مَرضية من الأنانية والنرجسية والاتجاهات المضادة للمجتمع التي تنمي بدورها قيم الاستسلام والسهولة واللذة والإشباع الفوري للرغبات، وكلها متغيرات مدفوعة بهوس المال، تبدو آثارها في الرشوة والبخل والنصب والاحتيال والاختلاس والادخار القهري والإسراف القهري والديون بأشكالها المتنوعة. وكلها متغيرات قائمة على قيم التراخي والاعتمادية وقانون «أقل الجهد».

من هنا نلاحظ أن الثروة والمال قد يؤديان في بعض الحالات إلى تحقيق وهمي للذات تظهر مشاكله في عدم قدرة الفرد على المثابرة والإنجاز والشعور بالإحباط والتوتر والقلق لأتفه الأسباب، وعند مواجهة صعوبات بسيطة في الحياة لا يمكن التغلب عليها من خلال المال، فأخطر ما يمكن أن يؤدي إليه المال هو انعدام الفاعلية الذاتية والكفاءة النفسية والصلابة النفسية، وكلها أشياء ضرورية تساعد الفرد على اكتشاف إمكاناته، ومن ثم تحقيق ذاته. وهذا لا يعني أننا نمجد الفقر ونحتقر المال ونجزع من الترف وحياة السهولة والرخاء. فإذا كان للفقر من خطر، فإن آفة المال والغنى أخطر، من حيث إن الفرد قد يعتد بالمال اعتدادا كبيرا، ويقدره فوق قدره، ويعتبره كل شيء في الوجود، وأنه الكمال الإنساني كله، ومن ثم قد يرى نفسه أيضا كاملا، بعيدا من العيوب. وقد تعظم هذه الصورة لدى الفرد مجموعة الأفراد المحيطة به من المتملقين والمنافقين وأصحاب المصالح الشخصية الذين يطوون سيئاته ويزخرفون حسناته، وعندما يصل الأمر إلى هذه الدرجة يصبح المال في نظر الفرد هو كل شيء، فيقسو الفرد وتموت عواطفه، فلا يبكي على أحد، ولا على وطن، ولا يشترك في شأن من الشؤون العامة، ولا يحترم غيره، ولا يقيم إلا لأربابه وزنا، ويخيل إليه أن من عداهم من الناس لا قيمة لهم في الحياة، بل لا حق لهم في العيش، وعندما يتزوج لا يشترط إلا الغنى في زوجه، وإن كان لديه ولد لا يجد بين أوقاته ساعة فراغ يتولى فيها النظر في تهذيبه وتربيته، فيتركه صغيرا في أيدي الخدم وكبيرا في أيدي عشراء السوء.

ولما كانت رغباتنا النفسية والاجتماعية متعددة ومتنوعة لا تنتهي، ومرتبطة ارتباطا زائفا بالحصول على المال، أصبحنا نرغب في مال أكثر بكثير مما نحتاج إليه بالفعل. فأصيب الأفراد بحالة من الهوس بالمال، سواء كان هذا المال كثيرا أم قليلا. فإذا كان المال كثيرا أصبح الفرد مهووسا بإدارته والتعامل معه، وإذا كان قليلا أصبح مهووسا بالحصول عليه. ولما كان المال كمية محدودة في المجتمع ولا تكفي لملء جميع الخزائن وتهدئة كل المطامع، أصبح الأفراد والجماعات يتناهبونه ويتصارعون حوله، فتراهم تارة يبخلون به أو يدخرونه، وتارة أخرى يفتخرون به فينفقونه ويسرفون في تضييعه بغير حساب، وتارة أخرى يقعون في الجرائم بسببه فيرتشون أو يختلسون أو يحتالون على أموال الغير، ويتهربون من الضرائب أو يقعون في الديون،

ويطلقون على كل ذلك صراع البقاء وتنازع الحياة، وما هو بالتنازع ولا الصراع، بل هو الهوس بالمال والشقاء الدائم المستمر، أو إن شئت فقل الاضطرابات النفسية والأمراض الاجتماعية الناتجة عن المال، وهو ما سوف نلقي عليه الضوء في هذا الكتاب.

من هنا يتضح لنا أن المال ليس ظاهرة اقتصادية فقط، بل هو أيضا ظاهرة نفسية واجتماعية تعمل عملها على المستويين الفردي والجماعي، وتعرض نفسها بطريقة أو بأخرى على الوجدان والإدراك والنزوع، وهو ما يحاول أن يوضحه الكتاب الحالي في محاولة للربط بين علمي النفس والاقتصاد نخرج من خلالها بنظرة موضوعية عن فرع جديد من فروع علم النفس، ألا وهو علم النفس الاقتصادي. فسوف نتحدث في هذا الكتاب عن بعض المفاهيم الاقتصادية، ولكن بلغة علم النفس، وذلك للإجابة عن العديد من الأسئلة التي تتصل بالبخل والبخلاء، وسلوك الرشوة، والتهرب من الضرائب، وسلوك النصب والاحتيال من أجل المال، والخوف من المال. كما سنتعرض أيضا لدور المال في علاقته بسيكولوجية الحياة اليومية كما يبدو في سلوك الادخار، وسلوك الدَّيْن، وتعاملات الأطفال المالية، من حيث مصروف الجيب والاكتناز وكيفية إدراك المال، كما سنناقش أيضا العلاقة التقليدية بين المال والسعادة، ونوضح أهم الاتجاهات النفسية نحو المال سواء كان يُنظر إليه باعتباره مصدرا من مصادر القوة أو الحرية، أو الحب، أو السعادة، أو الهيبة والمكانة وتقدير الذات.

المال: نظرة تاريخية

المال هو أحد أهم العوامل التي تتأثر بحركة التاريخ وتغيراته وتوجهاته وتقلباته، كما إنه أيضا من العوامل المؤثرة في التاريخ نفسه، فضلا عن أنه وثيقة رسمية مؤكدة لا يمكن الشك أو الطعن فيها عندما يتشكل في صورة عملات نقدية معدنية أو ورقية. فالمال يعكس كل نواحي الحياة السياسية والاقتصادية والدينية والاجتماعية والأدبية والفنية. فالمتتبع لدراسة المال خلال العصور التاريخية المختلفة سوف يتضح له أن المال لا يمثل بالنسبة إلى الفرد والجماعة مظهرا من مظاهر الحياة الاقتصادية فقط، بل يمثل أيضا كل مظاهر الحياة الاجتماعية والثقافية والسياسية والدينية التي تعكس سيكولوجية الفرد والجماعة.

لقد استخدمت المجتمعات البشرية القديمة مواد مختلفة واسطة للتبادل في ما بينهم كالماشية والقمح واللبن والملح والتبغ والحديد والبرونز والنحاس والفضة والذهب، وغيرها من المواد التي كانت تعمل عمل النقود، وهو ما يعرف بنظام المقايضة Barter، أي تبادل سلع مقابل سلع، من دون توسط للنقود. وقد ارتبطت المقايضة بوجه عام باقتصاد الكفاف subsistence أو الاقتصاد المعيشي أو الزراعة المعيشية.

والمقايضة، كنمط من التبادل غير النقدي، تتميز نسبيا بالطابع غير الشخصي، فهي عملية مبادلة شيء بشيء آخر من دون استعمال النقود، فهي ترتكز على القيمة الاستعمالية للسلع، بينما يرتكز السوق ـ حيث تستعمل النقود ـ على القيمة التبادلية للسلع.

وفي العصور الوسطى ظهرت الأقراص المعدنية في أماكن متفرقة من العالم، خصوصا في الشرق الأوسط والصين، ويرجع تاريخها إلى أكثر من خمسة عشر قرنا قبل الميلاد. ففي القرن السابع عشر قبل الميلاد أصبح من الممكن أن نسك عملة على الوجهين الأمامي والخلفي لقرص معدني، حتى يمكن تحديدها وتمييزها عن بقية العملات الأخرى. وعُرفت العملات المعدنية من الذهب والفضة سنة ٤٠٧ قبل الميلاد في أثناء الحروب البيلوبونشية Peloponnesian، فاستُخدم الذهب في المعاملات التجارية الكبيرة، واقتصر استخدام الفضة في المعاملات التجارية البسيطة. وبعد ذلك انتشر استخدام المعادن بأنواعها المختلفة كوسيلة نقد معترف بها عندما استخدمها التجار في البلاد المحيطة بالبحر الأبيض المتوسط، نظرا إلى قيمتها الثابتة، ولأنها كانت تحظى بقبول جميع الناس والتجار.

ويروي لنا التاريخ أن الأشوريين هم أول من استخدم المال المعدني، وأول من سك المعادن وشكلها من الفضة، وذلك منذ نحو ٢١٠٠ سنة قبل الميلاد، وهم أيضا أول من وضع الأسس والأنظمة البنكية، وكانت لديهم أنظمة تشبه أنظمة البنوك البدائية، وعرفوا ما يطلق عليه اليوم بالأسهم، ودفع فائدة القروض والديون.

وفي مصر القديمة لم تكن الصورة الحرفية للثروة صورة أموال مختزنة، بل كانت دائما قطعانا من الماشية الجميلة ومخازن كاملة من الحبوب، ومستنقعات غنية بالطيور، كما قيست الحياة الاقتصادية للدولة بعدد السفن التابعة لخزانة الدولة، وكان الكهنة والكتبة

والصناع والعمال يتسلمون أجورا نوعية من القمح أو الشعير أو السمك تبعا لدرجاتهم وأعبائهم العائلية، وكان بوسع الشخص العادي أن يقايض أجره اليومي بطريقة ما، فيدفع نفقات طعامه ويحصل على السلع المصنوعة والعبيد والحيوانات.

وفي الحضارة اليونانية القديمة عرف اليونانيون أعمدة الإلكتروم، واستخدموها كوسيلة للتبادل والمقايضة في ما بينهم في القرن السابع عشر قبل الميلاد. وفي منطقة إيجة عمد اليونانيون إلى سك أقدم عملة من أعمدة الإلكتروم التي انتشرت بعد ذلك في أناضوليا وكورنيث وأثينا في العام ٥٥٠ قبل الميلاد، ثم عرف اليونانيون بعد ذلك العملات الفضية، وسكوها يدويا عن طريق قطعتين من لقمة اللولبة die، وهي قالب لسك العملة أو الميداليات أو تستخدم لدمغ الورق، وفي بعض الأحيان استخدم اليونانيون لقمة لولبة واحدة ومخرمة لثقب النقود الفضية.

وقد اتخذ الإسكندر الأكبر من النقود وسيلة للدعاية له ولبلاده ولإظهار القوة والهيمنة، فهو أول من كتب عبارات تمجيد وتعظيم لنفسه على العملات المعدنية التي عمل على نشرها في جميع أنحاء البلاد التي كانت تحت إمرته، ومن أشهر العبارات التي كُتبت على هذه النقود العبارة القائلة : ‹‹Alexander above all››، وتعني «الإسكندر فوق الجميع». ولم يقف الأمر لدى الإسكندر على كتابة العبارات على العملات المعدنية، بل وضع صورته عليها، وكان بذلك أول من وضع صورته على العملات.

ويشير حازم الببلاوي إلى أن الاقتصاد اليوناني بدأ اقتصادا عائليا، إذ كانت كل عائلة تكوّن وحدة اقتصادية، وعلى ذلك لم تنشأ مشكلات اقتصادية ذات معنى، وفي هذه المرحلة عُرف الاقتصاد بأنه علم إدارة المنزل oikonomikos مما يبين سيادة الاقتصاد العائلي على الحضارة اليونانية.

وقد تناول أفلاطون (٤٢٧ ـ ٣٤٧ ق.م) بعض المشكلات الاقتصادية في كتاباته الفلسفية في محاورتي «الجمهورية» و«القوانين» فيرى أن نشأة الدولة ترجع إلى اعتبارات اقتصادية، فحاجات الإنسان متعددة، ولابد من اجتماع الأفراد في جماعة سياسية حتى يمكن إشباع هذه الحاجات على أحسن وجه، وبحيث يمكن إدارتها إدارة مفيدة، وهذا الحجم وفقا لأفلاطون هو (٥٠٤٠)، مواطنا، ونلاحظ أن هذا الرقم يقبل القسمة على كل الأعداد من ١ ـ ٩ .

أما أرسطو (٣٨٤ ـ ٣٢٢ ق.م) فقد رفض فكرة إلغاء البواعث والدوافع الشخصية، ورأى أنه من الممكن تحقيق التوافق بين المصالح الفردية والمصلحة العامة، وأن البواعث الشخصية هي من أقوى البواعث، وقد تكون من أهم الأسس لتحقيق المصلحة العامة، وعارض أرسطو فكرة إلغاء الأسرة والملكية الخاصة. ونلاحظ أن فكرته الخاصة بالتوفيق بين المصالح الفردية والمصالح العامة كانت البذرة الأولى للأفكار التي سادت بعد ذلك، وخصوصا مع آدم سميث. وقد فرق أرسطو بين قيمة الاستعمال وقيمة المبادلة، ودان الاحتكار بشدة واعتبره عملا غير أخلاقي، وتحدث عن ظهور النقود وأرجع سببها إلى عيوب المقايضة، وعارض سعر الفائدة، واعتبر الكسب منها إثراء غير طبيعي. وفرّق أيضا بين الأموال التي تهلك بالاستعمال وتلك التي لا تهلك بالاستعمال، ورأى أن النقود تهلك بالاستهلاك عند التصرف فيها، ولذلك لا يجوز اقتضاء ثمن استهلاكها.

وفي الحضارة الرومانية القديمة استخدم الرومان كثيرا من الأدوات والمواد الغذائية واسطة للتبادل والمقايضة قبل ظهور العملات المعدنية، وأشهر هذه المواد هي الملح، حيث انتشر استخدامه كأداة للمقايضة إبان الحروب وتوسع الإمبراطورية الرومانية، ففي كثير من الأحيان كانت رواتب الجنود تدفع ملحا، حتى أن كلمة «راتب» salary يرجع أصلها إلى كلمة salt وتعني الملح، والحال أن الكلمة اللاتينية sal تحولت بالفرنسية إلى كلمة sold وتعني الدفع، وهي أصل كلمة soldier وتعني الجند.

وظهرت العملات الفضية الرومانية منذ سنة ٣١٠ قبل الميلاد، وسُكت في كامبانيا، ثم تنوع ظهور هذه العملات في أثناء الحروب الرومانية ضد بيرهوس Pyrhus.

وفي سنة ٢١١ من القرن الثالث قبل الميلاد تدهور الاقتصاد الروماني بشكل كبير، مما أدى إلى انخفاض قيمة العملة البرونزية، حيث انخفضت في بادئ الأمر إلى نصف ليبره Libra (*) ثم انخفضت بعد ذلك إلى سُدس ليبره. وبعد ذلك ظهر الدينار denarius ، وسُك في الكابيتول (**) Capitol بمعبد جانو مونيتا Juno Moneta،

(*) الليبرة: Libra هي وحدة وزن رومانية قديمة تعادل ٣٢٧,٤٥ غرام، وهي وحدة وزن كان يعمل بها في كل من إسبانيا وكولومبيا والبرتغال وفنزويلا.

(**) الكابيتول: Capitol هو هيكل جوبيتر القديم في روما.

وكلمة Moneta هي الكلمة التي جاءت منها كلمة Money، وتعني ضارب العملة أي الشخص الذي يسك العملة. وفي هذه الآونة سُجلت الأحداث التاريخية المهمة على النقود، ووضعت صور القادة والعظماء التاريخيين الذين أسسوا لتاريخ روما.

وفي الحضارة الإسلامية تعتبر النقود من المصادر المهمة في علم التاريخ، فضلا عن أنها وثيقة مهمة يتضح من خلالها كثير من الجوانب السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تعكس كثيرا من سيكولوجية القادة والشعوب.

وفي ما يتصل بالناحية السياسية، كانت النقود إحدى شارات الملك والسلطان التي يحرص كل حاكم على اتخاذها بمجرد توليه الحكم، فكان على كل حاكم فور توليه قيادة البلاد أن يضرب النقود باسمه تعبيرا عن كيانه السياسي الجديد. وتتضح أهمية النقود من الناحية السياسية في ما سجل عليها من أسماء خلفاء وملوك وحكام وأمراء وولاة، كما أن تصنيف هذه النقود يساعد على دراسة الأسرات الحاكمة في التاريخ الإسلامي. ويوضح تسجيلُ الفترة الزمنية لضرب هذه النقود امتداد نفوذ كل حاكم والأقاليم الخاضعة له، والأمثلة على ذلك كثيرة، نذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي :

في سنة ١٩٣هـ / ٨٠٩ م. أوضحت لنا النقود وما نُقش عليها من ألقاب مراحل الصراع المختلفة بين الأمين وإخوته بشأن ولاية العهد ثم الخلافة، وذلك بعد وفاة والدهما الخليفة هارون الرشيد. فعندما تولى الأمين عرش الخلافة واستقر الأمر له، جاء اسم أخيه المأمون على النقود مصحوبا بلقب «ولي عهد المسلمين»، وذلك للتدليل على أنه ولي عهد المسلمين بعد أخيه الأمين، تماما كما كان يحدث في عهد والدهما هارون الرشيد، حيث كان يكتب اسم الأمين على النقود مصحوبا بلقب «ولي عهد المسلمين».

أما في ما يتصل بالناحية الدينية والمذهبية، فحملت النقود العربية الإسلامية، منذ تعريبها على يد الخليفة الأموي عبد الملك بن مروان سنة ٧٧هـ، ملامح العقيدة الإسلامية، فمنها ما سجل عليها بعض الآيات القرآنية، ومنها ما سجلت عليه أسماء الخلفاء وبعض الأدعية التي تعكس اعتناق أصحابها مذهب السُنة أو الشيعة. فقد كان السُنة يكتبون مثلا

سورة الإخلاص أو اقتباسا من سورة التوبة، أو نقش شهادة التوحيد، وكان الشيعة ينقشون على أموالهم عبارات مثل «علي ولي الله» أو عبارة «علي خير صفوة الله».

أما في ما يتصل بالنقود وعلاقتها بالحالة الاقتصادية في الحضارة الإسلامية، فقد كانت النقود الذهبية هي النقود الرئيسية في كثير من الدول الإسلامية، وكانت تمثل انعكاسا للحالة الاقتصادية للدول التي سكتها، حيث كان ارتفاع وزن العملة ونقاء عيارها دليلا على الازدهار الاقتصادي، مثلما كانت الحال في العصر الطولوني والفاطمي، بينما كان انخفاض الوزن وتدهور عيار النقود دليلا على التدهور الاقتصادي مثلما كانت الحال في العصر المملوكي الجركسي.

وقد أثرت الحالة الاقتصادية السيئة والمتدهورة التي عاشتها بعض بلاد المسلمين في اتباع قادتها أنظمة نقدية جديدة وإصدار عملات جديدة، مثلما فعل الحاكم المغولي كيخاتوا أريخن تورجي بإصداره عملة ورقية جديدة أطلق عليها اسم «الجاو»، وذلك بسبب تدهور أحوال البلاد اقتصاديا نتيجة للإسراف والبذخ والترف والسعي وراء الشهوات والملذات من قبل هذا الحاكم. وكانت النتيجة أن رفض الناس التعامل مع العملة الجديدة ـ فأجبرهم كيخاتوا على التعامل بها، حتى اندلعت الثورة ضد العملة الجديدة وضد الحاكم نفسه فأصدر أوامره بإلغائها.

كما ظهرت على النقود الإسلامية بعض الكتابات التي كانت توضح جودة عيارها ووفاء وزنها مثل كلمات «بركة ـ جيد ـ طيب ـ واف ـ جائز ـ إبريز ـ عال ـ غاية»، وكان ذلك على النقود العربية البيزنطية والدنانير الفاطمية. كما ظهرت بعض الكلمات التحذيرية على النقود، التي تحث الناس على عدم تزييف العملة مثل «ملعون من يغيره».

وعن علاقة النقود بالناحية الاجتماعية في الحضارة الإسلامية، يتضح لنا أن النقود الإسلامية قد عبرت عن كثير من مظاهر الحياة الاجتماعية التي شهدتها الدولة الإسلامية مثل الزواج والمصاهرة والوفاة والصلح والمرض، وكانت النقود تضرب تخليدا لهذه المناسبات المهمة.

ومن أمثلة نقود الزواج والمصاهرة دينار يحمل صورة الخليفة العباسي «القائم بأمر الله» والسلطان السلجوقي «طغرل بك» ٤٥٥ هـ ووزنه ٢٣٫٨٠٠غرام، وذلك بمناسبة زواج طغرل بك بابنة السلطان العباسي.

ولم يقف استخدام النقود عند هذا الحد، بل استُخدمت أيضا لتعبر عن التحالفات السياسية، وكوسيلة من وسائل الإعلام والدعاية ونشر الأفكار والمبادئ الدينية والأخلاقية، وحث الناس على الالتزام والطاعة. واستُخدمت النقود أيضا ليسجل عليها بعض أبيات الشعر، كما كانت لاستخدامها أهمية جغرافية تتضح في تسجيل كثير من أسماء المدن التي سُكت فيها.

وهكذا يتضح لنا من خلال النظرة التاريخية إلى المال أن الإنسان في علاقته بالمال وأشكاله المتعددة على مر العصور قام بالعديد من العمليات للاختيار والمفاضلة، لتحقيق هدف واحد يتمثل في التحديد الدقيق لقيمة الثروة في شكل العملات، وأن اختيار الإنسان شكل العملات يحدد من خلال عوامل اجتماعية. وإذا تتبعنا السلوكيات المالية التي عرضنا لها على مر عصور التاريخ ـ حتى نحدد البعد الوظيفي الذي أداه المال في سيكولوجية الفرد والجماعة ـ سيتضح لنا أن ظهور العملات قد ارتبط بقدرة الإنسان على الإبداع، والمناورة وإعادة ترتيب البيئة من جديد. فالإنسان في محاولاته الكثيرة لتقنين المال في صورة عملات ونقود، لم يكن آلة مبرمجة بواسطة المجتمع، ولم يتكيف مع المجتمع، بل حاول أن يكيف هو نفسه المجتمع لظروفه ومتطلباته، وأعاد هيكلة ثرواته وماله، تارة في شكل بضائع، وتارة أخرى في شكل معادن، وصولا إلى العملات. من ثم نستطيع القول إن ظهور الأشكال العديدة للمال قد ارتبط بالتوافق المعرفي الاجتماعي.

سيكولوجية المال: موضوع مُهمَل

هناك كثير من الدراسات والأُطر النظرية الاجتماعية والأنثروبولوجية عن طبيعة المال والثروة، كما أن هناك اهتماما بالغا من جانب علم الاجتماع الاقتصادي بالأغنياء والفقراء والآثار الاجتماعية الناتجة عن الفروق الطبقية بين الأغنياء والفقراء.

أما في علم النفس، فنجد أن المال من الموضوعات المُهملة تماما، والتي سقطت من حسبان الكتاب والباحثين النفسانيين. فنحن في علم النفس نعرف كثيرا عن سيكولوجية التعلم والعادات والدوافع والانفعالات والذاكرة والعدوان والجنس، والعمليات المعرفية، والأعراض

والاضطرابات والأمراض النفسية والعقلية.. و.. و. ولا نعرف قليلا عن سيكولوجية المال والثروة، ونجهل تماما المتغيرات المالية والدور الذي تؤديه في الصحة النفسية والمرض، وفي سيكولوجية الحياة اليومية. وقد يجد الباحث أنه من الصعوبة بمكان أن يجد كلمة «المال» عنوانا لكتاب في علم النفس أو حتى عنوانا لبحث أو مقالة سيكولوجية، بل إننا قد لا نكون مبالغين إذا قلنا إنه من الصعوبة أن نجد كلمة «المال» في فهرس كتاب لعلم النفس. فكل ما يستطيع الباحث أن يجده عن سيكولوجية المال يجده ضمنا، عندما يتحدث علماء النفس والباحثون عن الوظيفة والسلوك التنظيمي ودور المال بوصفه باعثا على العمل. لذا قد يتعجب الفرد منا عندما يسمع أن للمال أمراضا نفسية واجتماعية تبدو في البخل والديون وفوبيا المال والرشوة والنصب والاحتيال والتهرب من الضرائب وفي الإسراف القهري والادخار القهري.

ويرى بعض السيكولوجيين أن المال من الموضوعات الاقتصادية التي يختص بها علم الاقتصاد، ولا تتصل بأي شكل من الأشكال بسيكولوجية الفرد أو الجماعة. صحيح أن المال من الموضوعات الاقتصادية، عندما يتحدث عن العرض والطلب ومستوى المعيشة والتضخم والأسعار، لكنه يصبح من الموضوعات السيكولوجية التي تتصل بالفرد والجماعة، عندما نبحث الطريقة التي يتعامل بها الأفراد معه : كيف ينفقونه ومتى يدخرونه ؟ متى يصبح المال رمزا للقوة والسيطرة والشعور بالسعادة؟ ومتى يصبح مصدرا من مصادر القلق والألم والخوف؟ فإذا كان علم الاقتصاد ينظر إلى المال بوصفه مجموعة أوراق مالية أو عملات معدنية، ومعادن ذهبية أو فضية، فإن السيكولوجيا تنظر إلى الوجدانات المتصلة بهذه الأوراق وتلك العملات والمعادن.

وعلى الرغم من النقص الشديد في تناول سيكولوجية المال فإن مؤسس التحليل النفسي سيغموند فرويد كان أول من لفت الانتباه نحو السلوك المالي والرموز اللاشعورية الخاصة به، فأوضح لنا كيف أن هذه الرموز قادرة على تفسير كثير من السلوكيات الشاذة لدى الأفراد سواء كان ذلك في البخل أو في الإسراف والتبذير. وقد أشار فرويد إلى أن المال يلعب دورا كبيرا في تكوين الشخصية ويؤثر في كثير من

ديناميـاتهـا، وخـصـوصـا في المرحلة الشـرجـيـة التي يدرك فيـهـا الطفل طبيعة العـمـلات، وتتكون فيها السلوكيات المـالية والعديد من الاتجاهات النفسية نحو المال.

ويمكن للباحث في سيكولوجية المال أن يتناوله في علاقته ببعض الجوانب الأخـلاقية مثل سلوك الإيثار والصدقة والزكاة والإحسـاس بالقوة والحـرية، وهو ما يعرف بأخلاقيات المال.

كـذلك يمكن دراسـة المـال في عـلاقـتـه بالأسـرة والتـوافق الـزواجي، وعـلاقـة الـدخل بالرضـا عن الحـيـاة الأسـرية، ولأي مـدى يؤثر المـال في الزواج ؟ ومـا أنمـاط الإنفـاق ومـجـالاته المؤثرة في الأسـرة، سـواء كـان ذلك في الإنفـاق على الطعـام وتكاليف المعيشـة، أو في الإنفـاق على الرفـاهيـة والتـرف وأوقـات الفـراغ؟ ومـا هـي العـمليـات السـيكولـوجيـة التي يتحـول بموجبها مـصـدر الكسب إلى مـصـدر إنفـاق ؟ ومـا الأسـاليب السيكولوجية التي تستخـدمها الأسرة للتحكم في أشكال الإنفاق، وفي هذا المجال يمكن دراسـة سـيكولوجـيـة الأزواج المسـرفين والمدخـرين، وسلوك الاسـتـهـلاك المنزلـي، ومظاهـر إنفـاق الزوج والزوجـة، وهل يخـتلف الإنفـاق في الأسـرة نتيجـة للجنس (ذكر ـ أنثى) أو نتيجة للميول والاهتمامات أو نتيـجة لبعض الحاجات النفسية أو المادية؟

المال واللغة

يرى كثير من الباحثين والمفكرين أن هناك علاقة وثيقـة بين اللغة والمال، وتحـديدا بين اللغة والنقود. ودراسـة هذه العـلاقة من شـأنها أن تـوفر كثيـرا من الجهد والوقت في معرفة سيكولوجية المال من خلال معرفة الاتجاهات النفـسـيـة للفـرد نحـو المال ومـعـرفـة كـثـيـر من السلوكيـات الماليـة للفـرد والجـمـاعـة. فهناك تشابه كبير بين اللغة والمال. فكلاهمـا وسيلة من وسـائل تيسير وتسـهيل التفـاعل الاجتمـاعي وتلخيص المواقف في الحيـاة اليـوميـة. ويبدو التشابه أيضا في التركيبات اللغوية والألفـاظ التي نستخدمها، فنحن نقول : «الثروة الماليـة» ونقول أيضا : «الثروة اللغوية» والعبـارتان تشيران إلى مـعنى واحد يتمـثل في أن المال واللغـة قـابلان للزيادة والنمـو. وقـديمـا رأى الملك سليمـان أن كلام الإنسـان العـادل كالفضـة الخـالصـة، ومن هنا ظهـرت

المقولة : «إن كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب». لذلك يزن بعض الناس كلامهم أو يحرصون على ألا ينفقوا منه أكثر مما ينبغي. فالكلمة عملة التفكير، ونحن نمتلك منها أرصدة سائلة، والكلمة أداة تبادل السلع المعنوية بينما العملة أداة لتبادل السلع المادية. فثروة المعرفة الإنسانية كلها تقوم على الكلمات وتبادلها، كما أن كنوز الحياة المدنية والاجتماعية ترتبط بالنقود بوصفها معيارا لها (فلوريان كولماس : ٢٠٠٠).

ونحن نقول إننا نبدل النقود، وهو ما يتبادل أيضا في اللغة في عملية الترجمة، فهي تبديل كلمات إلى لغات أخرى، واللغة والنقود عُرفان من دون أي قانون، أي أنهما عرفان ليست لهما صفة الإلزام أو الإكراه، فليس هناك ما يمكن أن يجبر من يملك شيئا معينا على أن يتنازل عنه حتى لو قدم له ما يساويه من نقود أو أكثر، كما لا يمكن إجبار شخص معين على قبول ما تعنيه كلمة شخص آخر.

ويتضمن المال العديد من المفاهيم والمعاني والدلالات التي لا تقتصر على المعنى الظاهر له، ويبدو ذلك في الألفاظ العديدة التي نستخدمها بديلا للمال وبديلا للغنى والأغنياء. وكل هذه الألفاظ تعكس دلالات سيكولوجية واتجاهات للأفراد نحو المال. ففي كثير من دول العالم نقول عن الأغنياء ما يلي : المسمار عديم الرأس، الأفراد الأكثر ريشا، الأفراد الذين يتمتعون بالدفء، الأقوياء جدا، الثمين الضخم، الممتلئ، المسيطر بإحكام. شيطان الجشع، البليد، المُغفل، الحوت، الحاذق الماهر، النصابين، الغشاشين. وكلها ألفاظ رمزية كناية عن الغنى والثروة، قد نجدها في بعض المجتمعات ولا نجدها في البعض الآخر.

كذلك هناك استخدامات لفظية كثيرة للمال تستخدم بديلا رمزيا عنه، نذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي : المياه، الغلة، الحبوب، البذور، الثمار، الكتاكيت، الدجاج، المصلحة، الطُعم، الكعك، الزخيرة، الزيت، الأرانب، الجعة (الخميرة)، الشحم، الفيتامينات، الطحالب، نقط النعناع، المنّ (وهو غذاء سماوي روحي أُنزل على بني إسرائيل).

والكلمات لا تستمد معانيها من طبيعتها المادية باعتبارها سلسلة من الأصوات، لكنها تستمدها من الأغراض التي تؤديها في نقل المضمون غير المادي، كذلك فإن قيمة النقود لا تقوم على تجسدها المادي وإنما على تبادل السلع.

وفي مؤلفه الضخم «فلسفة النقود» يوضح لنا «سميل» أهمية النقود في فهم الدوافع الأساسية للحياة، فهى أفضل شيء يوضح لنا أن الإنسان حيوان صانع للأدوات، كما يرى أن أساس الوجود الإنساني يكمن في الحاجة الشديدة إلى وساطة بيننا وبين أهدافنا، فالإنسان كائن غير مباشر، وهو ليس مقيدا بالدوافع والغرائز الفطرية، لكنه على وعي وإدراك بالماضي والمستقبل. والواسطة المطلقة التي يعنيها «سميل» هنا هي النقود (Simmel, G. 1978).

وفي نظرية «سوسير» للغة يحتل مفهوم القيمة مكانا مركزيا مع فهم طبيعة اللغة باعتبارها واقعة اجتماعية لها قيمة أعلى من مادتها التافهة، حيث إن كل شيء نفسي في الأساس، من حيث إن مفهوم القيمة له تأثيره في المجتمع الإنساني فهي ذات طبيعة ارتباطية وليست ذات وجود مطلق، وهذا يعني أن الأشياء التي يلزم تحديد قيمتها يمكن أن تستبدل بها أشياء أخرى. ويشرح «سوسير» هذه البنية الارتباطية في إطار شرحه للعلامة اللغوية فيقول : إذا أراد المرء أن يحدد ما تساويه قطعة من ذات خمسة فرنكات، فعليه أن يعرف أنه يمكن تبديلها بمقدار ثابت من شيء مختلف كالخبز مثلا، وأنها يمكن مضاهاتها بقيمة مماثلة من النظام نفسه مثل قطع من ذات الفرنك الواحد أو بعملات من نظام آخر (دولار مثلا). وبالطريقة نفسها فإن الكلمة يمكن تبديلها بشيء مختلف كفكرة مثلا، كما يمكن مضاهاتها بشيء من طبيعتها أي بكلمة أخرى، وبالتالي فإن قيمة الكلمة ليست ثابتة مادام المرء يقر ببساطة بأنه يمكن أن تبدل بمفهوم معين.

والفرق بين الكلمة والنقود، هو أن الكلمة يمكن إعادة إنتاجها من دون جهد اقتصادي، بينما النقود مادة غير قابلة لإعادة الإنتاج، وهناك فرق آخر يتصل بالتصرف في الكلمات والتصرف في النقود، فالاحتفاظ بذكرى ورقة نقدية ليس مثل الاحتفاظ بذكرى كلمة، فمادمت أحتفظ بذكرى كلمة في ذاكرتي فإنني أستطيع أن أنفقها مرات عديدة، ولكن الاحتفاظ بورقة نقدية في ذاكرتي لا يساعدني على شراء أي شيء. والفرد عندما يدفع المال فإنه يخسر ما يناله المستفيد، بينما لا يخسر المرء شيئا بأدائه لمنطوق الكلمة، بل يحتفظ بما يهبه. والجانب المادي

للكلمات ليس أقل أهمية من الجانب المادي للنقود، فالكلمات يمكن أن تكون لها قيمة سلعية، ولو لم يكن الأمر كذلك لما استطاعت طائفة من كل صانعي وصائغي العبارات الرنانة أن تكسب رزقها، وهي فئة من نسميهم بـ «بائعي الكلام». (فلوريان كولماس، ٢٠٠٠).

السلوك المالي لدى الحيوانات

هل السلوك المالي يختص بالإنسان فقط أم إنه موجود أيضا لدى الحيوانات؟ وإذا كان هذا السلوك موجودا بالفعل لدى الحيوانات، فهل تتضح مظاهره في أشكال المقايضة والتبادلية واحترام الملكية والصفقات والديون تماما كما يحدث لدى الإنسان؟

يوضح لنا علم اقتصاد السلوك الحيواني أن الميول الاقتصادية الأساسية والاهتمامات البشرية مثل التبادلية واقتسام المكافآت والتعاون لا تقتصر على الإنسان، فمن المحتمل أنها نشأت في حيوانات أخرى وللأسباب والدوافع نفسها التي نشأت فينا ، وذلك للمساعدة على الحصول على أفضل الفوائد والمنافع. فهناك نوع من المقايضة والتبادلية والتنافس الاقتصادي يميز مجتمعات حيوانية تماما كما هي الحال لدى الإنسان.

وقد اتضح أن الحيوانات تساعد بعضها بعضا للحصول على منفعة مادية، تماما كما هي الحال لدى الإنسان، لكن من الواضح أيضا أن هناك كثيرا من المساعدات دون الحصول على فائدة مادية، ويكثر ذلك بين الأقرباء، ولكن كيف يتحقق التعاون والمساعدة أيضا بين غير الأقرباء؟ يرى كرويوتكن في كتابه : «المساعدة التبادلية» (١٩٠٢) أنه إذا كانت المساعدة جماعية كانت أمام كل الأطراف فرصة للكسب، فتزداد فرصة الفرد للبقاء، لكن تريفرز في نظريته عن سلوك الإيثار يرى أن تقديم تضحية للآخر يكون مُجزيا لو أن الآخر عمد إلى رد المعروف، ويمكن اختصار التبادلية في العبارة القائلة: «حُك ظهري وسأحك ظهرك».

لكن السؤال الذي يطرح نفسه، هل تظهر لدى الحيوانات مثل هذه المقايضة القائمة على مبدأ «واحدة بواحدة» Tit For tat؟ وهل تستطيع الحيوانات أن تتبع الخدمات المقدمة منها أو التي تتلقاها من الحيوانات

الأخرى؟ إن الأمر لا يعدو أنها تصنف العالم إلى رفقاء، وهي الجماعة التي تفضلها ، وغير رفقاء لا توجه لها إلا قليل الاهتمام، فإذا كانت هذه الأحاسيس متبادلة فإن العلاقات ستكون إما نافعة تبادلية وإما غير نافعة تبادلية.

والتبادلية نجدها لدى الأسماك والدلافين والخفافيش مصاصة الدماء التي تتقيأ الدماء لرفقائها لكن هذه الحيوانات لا تستطيع أن تتبع مسار الخدمات المقدمة، وهذا لا يعني أنها تفتقر إلى التبادلية. لكن الشمبانزي هو الاستثناء الوحيد في الحيوانات حيث يقوم بالاصطياد في مجموعات لاقتناص قردة كولوبوس، فعادة ما تقتنص إحداها الفريسة ثم تمزقها وتتقاسمها، ومع ذلك لا يحصل كل شمبانزي على قطعة، بل حتى أعلى الذكور منزلة قد يستجدي الطعام من دون جدوى، إذا لم يشارك في الصيد، ويوحي هذا بالتبادلية إذ يبدو أن القناصة تستمتع بأولويتها خلال توزيع الغنائم.

وقد اتضح أن بين الشمبانزي ما يعرف لدى الإنسان بمفهوم «احترام الملكية»، فحين يوزع الأكل على الشمبانزيات لا يحدث أن يعتدي شمبانزي على آخر ليحصل على نصيبه من الطعام بالقوة، حتى أن بعض القرود التي تطلب الطعام لا تطلبه بالقوة والعدوان، بل تطلبه بشكل مماثل للمتسولين من البشر، حيث يمد المتسول يده وراحتها متجهة إلى أعلى بشكل مماثل لما يفعله شحاذو البشر في الطرقات، إنها تتذمر وتعوي لكن المواجهات العدوانية نادرة، ولو حدثت مثل هذه المواجهات فإن المالك يكاد يكون دائما هو البادئ ليجبر شمبانزي ما على ترك حلبة الصراع.

وقد حُللت سبعة آلاف حالة من الشمبانزيات لمعرفة ما يتلقى وما يقدم من صفقات وأشكال المقايضة بينها، فاتضح أنه إذا كان الذكر قد قام بتفلية الأنثى في الصباح، فإن فرص حصوله على بعض الأغصان في الظهيرة تصبح كبيرة، كذلك فإن صفقات تقديم الغذاء مقابل التفلية مرتبطة بالشريك، أي أسلوب رد الخدمات والجميل المعروف لدى البشر، وهو ما يعرف بالإحساس بالعرفان. (ده فال ٢٠٠٦).

المنهج

إذا كان علم النفس يقدم لنا الكثير من الأفكار حول السلوك الإنساني ودوافعه وأسبابه ونتائجه والأسس والقواعد التي تحكمه والعمليات والديناميات التي تتجه به نحو السوية أو المرض، فإنه يقدم لنا أيضا ما هو أهم من الأفكار عندما يساعدنا على التفكير، وبطبيعة الحال لا تأتي القدرة على التفكير إلا من خلال الطريقة التي يتبعها الباحث في دراسته والنظام الفكري والعقلي الذي يسير عليه في كل مراحل بحثه، بما يكفل له الترتيب والتنظيم ووضع الخطط التي تساعده على التحليل والتركيب والتفسير والتحقيق والاستدلال واستقراء المعاني. باختصار: أن يكون للباحث منهج يختلف عن الطرق العادية التلقائية في التفكير، فيخلق لذاته تفكيرا خاصا يرتفع فوق مستوى السوقة والعامة من الناس الذين يسيرون في كثير من تفكيرهم على طريق أدب المصاطب أو أسلوب عجائز السوق الذي غالبا ما يؤدي إلى إصدار الأحكام السريعة من دون تحقق، وتعميم القضايا في غير تحفظ.

والباحث في سيكولوجية المال هو أحوج ما يكون إلى المنهج العلمي الجاد الذي يساعده على التفسير والتحليل والتركيب واستخلاص المعاني، وخصوصا أن ظاهرة المال ظاهرة مركبة تحمل كثيرا من الاتجاهات النفسية والعقلية وتتداخل فيها آراء العامة والخاصة والمثقفين والجهلاء، وأكثرها أفكار نمطية يرددها الأفراد من دون أن يتأكدوا من صحتها، مما أدى إلى اختلاط كثير من التصورات العامية الدارجة مع بعض الأفكار العلمية الموضوعية عن المال. ومن أمثلة تلك التصورات : المال كل شيء.. المال يحقق السعادة.. المال هو مفتاح كل الشرور والذي به تتبدل العلاقات الاجتماعية والبين - شخصية.. المال يغير ويعدل الشخصية.. المال رمز القوة والسلطة والحرية والإحساس بالأمن. وما يهمنا هنا ليس فقط أن نوضح مدى صحة هذه الأفكار أو نسبة الخطأ فيها، بل ما يهمنا أكثر من ذلك هو الطريقة التي تكونت بها هذه المعتقدات، والدور الذي يؤديه المال في تكوين تلك الاتجاهات. باختصار، أصبح الاهتمام بالتساؤل «كيف نعرف؟» بدلا من التساؤل

«ماذا نعرف؟» (على حد تعبير الفيلسوف الإنجليزي وايتهيد). فلم تعد المشكلة في سيكولوجية المال «الجهل بالمعرفة»، بل «المعرفة الجاهلة». فكل الأفراد لديهم العديد من الأفكار والتصورات والاتجاهات النفسية نحو المال، لكنها في أكثر الأحيان خاطئة ومغلوطة ولا تعبر عن الحقيقة، من ثم تصبح مهمة المنهج العلمي أن يتعرف أولا على تلك التصورات الشائعة ثم تحديد الكيفية التي تكونت من خلالها : هل تكونت بفعل الخبرة العامة بالحياة أو عن طريق الملاحظات الجزئية العابرة التي لا تهتم بالصواب أو الخطأ ؟ أوتكونت بفعل العادات والتقاليد والقبول العام من المجتمع ؟

والمنهج العلمي بذلك يلزم صاحبه بألا يفكر كيفما شاء أو لا يقول ما يروق لخاطره، بل يساعده على التفكير البناء الذي يضرب دائما في عمق الظاهرة بهدف الوصول إلى بعض الحقائق، فضلا عن أنه يفتح الباب دائما للتساؤل والتعجب والاستفهام دون التمسك بأي أفكار مسبقة، لكنه يتقيد بالمنطق والاستدلال المنهجي السليم الذي لا يستخرج من المقدمات إلا ما يلزم عنها بالضرورة من نتائج، ولا يترك في سلسلة استدلالاته العقلية أي فجوات أو ثغرات. وفي تقديري الخاص أن المنهج الذي يستطيع أن يحقق ذلك ليس بالمنهج الأحادي البعد الذي يعتمد على طريقتين كيفية فقط أو كمية فقط، بل إنه المنهج المتعدد الطرق بحيث يشمل الطريقتين الكمية والكيفية معا، خصوصا ونحن مع ظواهر إنسانية نفسية يصعب ضبطها في كثير من الأحيان، هذا بالإضافة إلى أن كثيرا من الجوانب الكيفية متضمنة أيضا في الجوانب الكمية وهو ما نجده بوضوح في سيكولوجية المال. فهل تستطيع أن تزعم أنك من أكثر الناس ثراء لمجرد أنك تمتلك ملايين الأوراق المالية، أم أن الحكم يكون طبقا لنوعية هذه الأوراق وفئاتها، كذلك فإن جوهرة واحدة قد تكون قيمتها أكبر بكثير من آلاف الغرامات من الذهب. وفي مجال الإنتاج لا يمكن أن تكون كمية السلع هي المعيار الأوحد لقياس مستوى التقدم الصناعي، بل لا بد من مراعاة نوعية الإنتاج وجودة السلع. ومن ثم ينبغي ألا يكون حكمنا على الأشياء والموضوعات وعلى السلوك أيضا، حكما طفوليا بمعيار الكم فقط دون أن ندرك أن هذا المعيار لا يغنينا عن معرفة الكيف.

ما أريد أن أقوله أن لغة الكم والإحصاء العددي في الدراسات النفسية لا تغني عن التقييم الكيفي، بل أن هذا الأخير قد يكون له مركز الصدارة في كثير من الظواهر النفسية بصفة عامة وسيكولوجية المال بصفة خاصة، فالإحصائيات على الرغم من أهميتها وعدم قدرتنا على الاستغناء عنها - لا تضع بين أيدينا سوى مجرد أرقام صماء يصعب أن تكشف لنا عن البعد الكيفي الحقيقي الكامن وراء هذه الأرقام، فعلى سبيل المثال، لا تستطيع أن تزعم أن دخل أسرتك قد زاد في الأعوام الأخيرة بنسبة كذا، لأن ذلك لا يكفي من أجل الحكم على تقدم الأسرة اقتصاديا، لكن لابد من معرفة نوعية هذه الزيادة بالمقارنة بزيادة الأسعار لكل السلع والمنتجات، ومستوى الزيادة والنمو في المجتمع، وكذلك مقدار التحسن المالي للأوضاع الاقتصادية بصفة عامة، وقديما قالوا لنا إن العبرة بالكيف وليس بالكم. وهو ما تؤكده التجربة في كل الميادين.

لكن الاهتمام بالكيف لا يعني أننا ننكر الكم والعدد ولغة الإحصاء، فلولا الإحصاء في البحوث العلمية بصفة عامة، والدراسات النفسية بصفة خاصة، ما كان لعلم النفس أن يخطو مثل هذه الخطوات العلمية الجادة، وما كنا لنقدر أيضا أن نصفه بصفة العلم، ففي تقديري أن علم النفس قبل أن يستخدم لغة الكم والإحصاء كان مجرد موضوع للمعرفة وليس موضوعا للعلم. ولا يعني الاهتمام بالكيف أن ننصرف عن الكم، فقد يتولد التحول الكيفي من التغيير الكمي.

وبناء على ما تقدم، فإن الجمع بين الكم والكيف في منهج واحد بمقدوره أن يجعل تفكير الباحث خاليا من الاعتباطية والعشوائية الارتجالية التي تظهر في أسبقية الفكر على اللغة، فتجيء كلمات الباحث بعيدة من معانيها فنجد الجملة تسبق الكلمة، والكلمة تسبق الحرف، فيقول الباحث أكثر مما يعرف.

ولما كان المال وجدانا حيا وسلوكا إنسانيا يقبل التفسير والتحليل وله أسباب وشروط يمكن ضبطها، أمكن لنا أن نستخدم المنهج العلمي في كل موضوعاته، منهجا يجمع بين الطرق الكمية والكيفية معا، والذي أعني به منهج «الإكلينيكية الانتقائية»، حيث المنهج التجريبي بلغة الكم والإحصاء، والمنهج الإكلينيكي بلغة الكيف. فالمنهج التجريبي يستهدف الفروق الفردية،

وتحديد مكان المفحوص بالنسبة إلى الآخرين، أما المنهج الإكلينيكي فهو يهدف إلى فهم المفحوص، والمنهجان بذلك يؤلفان حالتين متتابعتين في التطور المنهجي لعلم النفس، فمن الناحية التطبيقية يتيح المنهج الإكلينيكي بصورة مفيدة تناول مشكلات يقف أمامها المنهج التجريبي بطريقته الكمية الإحصائية عاجزا عن الإحاطة الكاملة بها، كما أن البُعد الدينامي الذي يستخدم المنهج الإكلينيكي يؤدي في بعض الحالات إلى أعمال تجريبية. إلى جانب ذلك يتيح المنهج التجريبي تحديد ما إذا كان المتغير المستقل يؤثر في المتغير التابع عن طريق المقارنة بين أداء المفحوصين في معالجتين أو أكثر، وإن كانت السوية النفسية ـ كالعافية البدنية المطلقة ـ مجرد خرافة ومثلا أعلى نقترب منه بدرجة أو بأخرى، فإن المنهج الإكلينيكي بدراسته الكيفية العميقة لا يقتصر على المرضى من دون الأسوياء، بل يشمل كل الحالات بغير استثناء.



الباب الأول

النظريات النفسية للمال

الباب الثاني

هوس الثراء وأمراض المال

تمهيد

«في الحقد والحسد والغيرة والشهوة والكذب والحرب والجريمة وباطل الأباطيل.. لا بد أن تفتش عن المال»

المؤلف

إذا كانت القضايا المهمة التي نواجهها بين الحين والحين قد تدفعنا إلى البحث عن معلومات عنها لمعرفتها وفهمها حتى نتمكن من التعامل معها والسيطرة عليها، فما بالنا بقضية المال التي نواجهها بصورة دائمة ومستمرة في حياتنا اليومية؟ تلك القضية التي تدفع الكثير منا إلى البحث عن معلومات عنها والتساؤل عن ماهيتها وحقيقة جوانبها الإيجابية والسلبية، فما أكثر الأسئلة التي تثار حول المال من قبيل: هل المال يؤدي إلى السعادة؟ هل هو شر أم خير؟ وهل في مقدوره أن يغير من سماتنا وخصائصنا الشخصية؟ وما الدور الذي يؤديه في حياتنا النفسية والاجتماعية وفي الاضطرابات النفسية التي تبدو في الحقد والحسد والغيرة والضغينة والشهوة والكذب والرياء والافتراء والهوس بالثراء والرشوة والاختلاس؟ هل الجرائم والآثام والحروب والشرور والزلات التي يرتكبها البشر هي بسبب المال؟

كل هذه الأسئلة ترينا كيف أن المال ليس مجرد موقف اقتصادي يمر بنا، إنما هو خبرة وجدانية معيشة يُكوّن من خلالها الفرد

مجموعة من القيم والاتجاهات النفسية والاجتماعية التي تشكل نظرته ونظريته نحو المال، وقد لا نكون مبالغين إذا قلنا إن كل فرد منا له نظرية عن المال.

وإذا كانت النظرية العلمية تجد صعوبة في أنها تبدأ مباشرة بالنتائج، وأنها تفسر شيئا قد لا يكون للآخرين خبرة مباشرة به، فإن الحال تختلف مع النظرية النفسية للمال، فأكثر الأفراد باستثناء بعض الأطفال في مرحلة الطفولة المبكرة لديهم خبرة بالمال، فالكل يبحث عنه ويتربص به من دون أن يكون في وسعه أن يغلق النوافذ أمامه أو يجرؤ حتى على إرخاء الستائر في وجهه، فأصبحنا نرى المال يدس أنفه في كل شيء مادي ومعنوي، حتى أننا قلما نعثر على سلوك يأتيه الفرد من دون أن يكون فيه أثر من آثار المال. وهذه المعرفة والخبرة بالمال لا تستطيع أن تكوّن نظرية علمية عن المال بقدر ما تسهل فهم النظريات التي تتحدث عنه، ويحدث ذلك عندما تتحد أفكار وخبرات الأفراد مع الأفكار والمبادئ التي تجيء بها النظرية. لكن الأمر ليس بهذه السهولة، فلو كانت النظرية الخاصة بالسلوك المالي هي مجرد انعكاس لخبرات الأفراد أو مجموعة من المبررات التي يعطيها الفرد عن سلوكياته واتجاهاته النفسية نحو المال، لكانت النظرية فاشلة، إذ إنها تقف عند حدود المحتوى الظاهر من دون أن تقوى على الضرب بعمق في المحتوى الضمني، حينها سوف تقوم النظرية النفسية للمال على مبادئ خاطئة مؤداها: أن كل مبرر يعطيه الفرد عن أفعاله يجب أن نعتبره السبب الحقيقي لتلك الأفعال، فنعود بذلك إلى أساليب التفكير البدائية التي تقول إن الإنسان معيار كل شيء.

فإذا أردنا أن نكوّن نظرية نفسية عن المال لها دلالتها ومعناها يجب ألا نقف عند الاتجاهات النفسية للأفراد نحو المال إنما نتخطى ذلك إلى دراسة الواقع العملي للمال متمثلا في سيكولوجية الحياة اليومية في السوية واللاسوية، بحيث نكون رؤية فينومينولوجية ترينا كيف أن المال وجدان حي له من القدرة ما يجعل البعض منا «محبوسا خارج ذاته».

إذن نحن بحاجة إلى نظرية سيكولوجية عن المال لا تنظر إلى محسوس الظاهر وإنما إلى مدلول المضمون، لأن المال بالنسبة إلى الكثيرين يمثل وجدانا حيا مليئا بالرموز التي تختلف من فرد إلى آخر، فإذا تعاملنا معه بما

تراه أعيننا، فإننا لن نرى منه سوى الجانب الاقتصادي المتمثل في البيع والشراء والاستهلاك والثمن، ووقتها لن يصدقنا أحد إذا قلنا إن للمال سيكولوجية وأنه يمثل رمزا للحرية أو الاستقلال، أو القوة، والسلطة، والتحكم، أو الشعور بالأمان، أو أنه مظهر من مظاهر الدافعية، أو أنه يلعب دورا مهما في بعض الاضطرابات الشخصية، أو أنه السبب الرئيسي في الكثير من المشكلات الاجتماعية وأمراض المجتمع، وهذا معناه أن النظرية السيكولوجية للمال يجب ألا تبنى فقط على أساس مشاهدات وملاحظات للسلوك المالي للأفراد، إنما تتخطى ذلك إلى البحث في الصراعات النفسية والمشكلات الاجتماعية التي يثيرها المال.

وعلى الرغم من أن بعض النظريات النفسية للمال تدعي الشمول، فإننا يجب أن ندرك تماما أن وجود نظرية شاملة في سيكولوجية المال هو أمر في غاية الصعوبة ولم يتحقق بعد، لأن كل النظريات النفسية لم تستطع أن تعزل البعد العاطفي للمال، فعلى الرغم من أنه مكون أساس من مكونات سيكولوجية المال، فإنه كثيرا ما يجعل الأفكار غامضة ومبالغا فيها ويبرز لنا نقاط خلاف كثيرة، وأي نظرية بدورها تحاول أن تجمع نقاط الاتفاق لتكون أشد تنظيما في نظرها للخبرات والأفكار.

وفي ما يلي نعرض لأهم النظريات النفسية للمال، وهي:

١ – نظرية التحليل النفسي.

٢ – النظرية السلوكية.

٣ – نظرية «لي».



2

نظرية التحليل النفسي

على الرغم من النقص الشديد في تناول المال سيكولوجيا وندرة النظريات النفسية عن المال، فإن فرويد كان ـ بحق ـ أول من لفت الانتباه إلى الدلالة السيكولوجية للمال، وقد كان ذلك في العام ١٩٠٨ في مقال له تحت عنوان «الخلق والشبقية الشرجية» character and anal eroticism، الذي عرض فيه نظريته عن المال في محاولة منه لتقديم تفسير بيولوجي لسلوك اجتماعي يرى فيه أن المال أحد أهم العوامل التي توضح الفروق بين الأفراد، وأنه يرتبط ارتباطا مباشرا بالشخصية عبر مراحل التطور والنمو.

فيرى فرويد أن الاهتمام بالمال يبدأ في المراحل الأولى من حياة الطفل، وبالتحديد في المرحلة الشرجية Anal stage، حيث يصبح المال بفعل الإحلال displacement مكافئا للبراز Faeces، ويظهر ذلك بوضوح عندما يدرك الطفل العملات. وقد طور فرويد هذه الفكرة في العام ١٩١٤، وأشار إلى أن

«السلوكيات المالية للأفراد واتجاهاتهم النفسية نحو المال ما هي إلا نتاج الشبقية الشرجية»

فرويد

السلوكيات المالية للأفراد واتجاهاتهم النفسية نحو المال ما هي إلا نتاج للشبقية الشرجية Anal eroticism، وأن ذلك يظهر بوضوح في سلوك البخل والاكتناز والإسراف والتبذير (Freud, S .1908).

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: كيف يصبح المال نتاجا للشبقية الشرجية؟ وكيف يصبح المال مكافئا للبراز. وقبل أن يجيب فرويد عن هذا التساؤل أوضح لنا ثلاث خصائص ترتبط بأولئك الذين يحدث لهم تثبيت عند المرحلة الشرجية، هذه الخصائص تتمثل في ما يلي:

١ – النظام Orderliness

٢ – البخل الشديد parsimony

٣ – العناد obstinacy

وترتبط هذه الخصائص بسمات مثل النظافة والضمير الصارم والثقة والتحدي والانتقام. وفي دراسة لأونيل وآخرين (العام ١٩٩٢) للتأكد من وجود مثل هذه السمات في الشخصية الشرجية Anal personality، اتضح بالفعل أن العناد والبخل والنظام هي ما يظهر بصورة شديدة ومتكررة لدى الأفراد الذين يوصفون بأنهم من ذوي الشخصية الشرجية، وهو ما يؤكد نظرية فرويد في خصائص الشخصية ذات التثبيت الشرجي (O, Neill , R. et al . 1992).

ويبقى السؤال: كيف يصبح البراز مساويا ومكافئا للمال؟ يجيب فرويد قائلا: إن الطفل أثناء المرحلة الشرجية في العام الثاني من عمره يشعر باللذة لمجرد حجز البراز، ومبعث هذه اللذة يتمثل في عاملين:

الأول: عامل بيولوجي.

الثاني: عامل نفسي ـ اجتماعي.

أما العامل البيولوجي، فيتضح في التنبيهات الحسية العصبية التي تحدث في فتحة الإست نتيجة لاحتجاز البراز، أما العامل النفسي ـ الاجتماعي فيظهر في التدعيم الإيجابي positive reinforcement الذي يحصل عليه الطفل من والديه لقدرته على حجز البراز، إذ إنهما يشجعانه ويثنيان عليه ويقدمان له المكافآت العينية والمعنوية. أما في حالة فشل الطفل في حجز البراز، فيظهر التدعيم السلبي negative reinforcement متمثلا في العقاب والتهديد والرفض والاستهجان والحرمان من المكافآت العينية والمعنوية. من هنا يتضح لنا أن التدريب

على عملية الإخراج يمثل صراعا بين الوالدين والطفل، وهذا الصراع يؤدي بدوره إلى نمو خيالات الطفل بأن البراز له قيمة كبيرة وأنه يعمل بمنزلة هدية أو جائزة، خاصة أن التدريب على عملية الإخراج يأتي في الوقت ذاته الذي يكون فيه الطفل متعطشا وشغوفا بتحقيق أكبر قدر من الاستقلالية والإحساس بقيمة الذات.

ويرى فرويد أن الاضطرابات السلوكية المالية المتمثلة في البخل والإسراف والتبذير هي في الأساس اضطرابات ذات طابع نشوئي ترتبط بإحباطات وصدمات طفولية في المرحلة الشرجية بسبب سوء المعاملة الوالدية، فكثيرا ما نلاحظ بعض الأطفال يحجزون البراز ويمسكونه ويمنعونه لفترات طويلة عنادا منهم للوالدين وعقابا لهما على سوء المعاملة والضبط المبالغ فيه للتدريب على عملية الإخراج وما تعرضوا له من صدمات في أثناء المرحلة الشرجية. وغالبا ما يصبح هؤلاء الأطفال في الكبر أكثر عنادا وبخلا وإمساكا للمال. فالبخيل بالبراز في الطفولة بخيل بالمال في الكبر مادام البراز أصبح مساويا للمال. فالطريقة التي يتعامل بها البخيل مع المال، هي الطريقة ذاتها التي كان يتعامل بها مع البراز في المرحلة الشرجية وهي المنع والإمساك.

وفي ما يتصل بالإسراف والتبذير، نجد أن المسرفين إنما يتذكرون الثناء والمدح من جانب الوالدين تقديرا لهم على النجاح في ضبط الإخراج والتبرز في المكان المناسب. ويرى فرويد أن مثل هذا الثناء وذلك التقدير هو ما يمنح الطفل الشعور بالحب والأمن، وغالبا ما يصبح هؤلاء الأطفال في الكبر أكثر إنفاقا وإسرافا للمال. ويزداد إنفاقهم إلى المال إلى الدرجة التي توصف بالإسراف والتبذير في حالة شعورهم بفقدان الحب والأمن، إذ إنهم يعتقدون أن الإسراف يعيد إليهم الحب والأمن. فالإسراف معادل رمزي للإخراج، والبراز معادل رمزي للمال، مادام الإخراج المناسب كان يؤدي في الطفولة إلى مزيد من المدح والثناء ومن ثم الحب والأمان، فإنهم يعتقدون أن الإسراف في الكبر سوف يؤدي إلى النتيجة ذاتها.

وهكذا يرينا فرويد من خلال نظريته عن المال، كيف أن الاتجاهات النفسية نحو المال هي اتجاهات ثنائية الشرط biomodal: إما أن تكون سلبية للغاية ومتمثلة في البخل والإمساك وإما إن تكون إيجابية جدا أو متمثلة فى الإنفاق الذي قد يصل إلى درجة مرضية فى الإسراف والتبذير القهري، وقد جاءت نظرية فرويد في المال من خلال المرضى الذين كان يعالجهم بفتيات التداعي الحرFree association والأحلام. وحاول كثير من علماء التحليل النفسي أن يجدوا الدليل على صدق هذه النظرية سواء كان ذلك في الأساطير أو الفولكلور الشعبي أو حتى في الحِكم والأمثال الشعبية، لكنهم لم يجدوا إلا بعض الأدلة على المستوى اللغوي والتعبيرات الاصطلاحية idiomatic expressions، حيث وجدوا كثيرا من العبارات الدارجة والفصحى تطلق على المال وعلى البراز في وقت واحد، فكثيرا ما نسمع الناس في الغرب يطلقون على المال «المال القذر» Filthy lucre، وعادة ما يسمون الثروة والغنى بـ «الغنى النتن» stinking rich وهو ما يقابل لدينا في الشرق «الغنى الفاحش». وحتى في المقامرة نجد أن المقامرين يربطون بين المقامرة والقذارة والتدريب على الإخراج، فلاعبو «البوكر» مثلا يضعون المال في قِدر معدنية أو فخارية ولاعبو «النرد» يقذفون به في لعبة الكرابس craps، وهي لعبة تلعب بزهرين للنرد، الذي يخسر فيها ماله يقال عنه «تم تنظيفه تماما» أو «قاموا بتنظيفه» كما لو كان المال بمنزلة قاذورات.

وقد حاول مفكرو وعلماء التحليل النفسي أن يطوروا أفكار فرويد عن المال مثل أتوفينخل وفيرنزي، لكنهم صاروا على نهج الأستاذ وفكرته الأساسية التي مؤداها أن حب المال يرتبط بمراحل التطور في المرحلة الشرجية، لكن هناك إضافات كثيرة لهذه النظرية تتضح في أفكار فلوجل وجولدبرغ ولويس وغيرهم من علماء النفس الإكلينيكي.

ففي كتابه:«أخلاق الإنسان والمجتمع.. إسقاط الأنا الأعلى» لم يقف فلوجل عند منهج فرويد وتفسيراته بل وضع لنا تفسيرات جديدة ترى أن كل المواقف الاجتماعية والسياسية والأسرية والاتجاهات نحو الدولة والملكية والنظام الطبقي، كلها نتيجة للمرحلة الفمية. فالطفل

في هذه المرحلة يصبح خائفا من الجوع. وهذه الخبرة لها أثر فعال في الحياة الاقتصادية للفرد فى المراحل الأخرى من العمر، فالخوف في أثناء المرحلة الشرجية يجعلنا نرى أن البراز الذي يحجزه الطفل في المرحلة الأولى يرمز إلى النقود. ثم يتابع فلوجل تفسيره قائلا: إن هناك خوفا في المرحلة التناسلية متصلا بعقدة الخصاء، كما أن فقد المال من الممكن أن يرمز إليه أيضا بالخوف من بتر العضو التناسلي، أو تلاشي القدرة الجنسية. فقد يعامل المال معاملة الخصاء، فنحن عندما نفقد المال أو نخسره نشعر بالضعف وعندما نتعرض للخطر نفتدي أنفسنا به.

ويرى علماء التحليل النفسي والإكلينيكي أن المال له العديد من المعاني والرموز السيكولوجية أهمها:

١ - الإحساس بالأمن.
٢ - الشعور بالقوة.
٣ - الحب.
٤ - الإحساس بالحرية.

١ ـ الإحساس بالأمن

لما كانت الحياة النفسية سلسلة من الصراع الدائم المستمر الذي يخلو في كثير من الأحيان من الإحساس بالأمن، أصبح الشغل الشاغل للفرد أن يجد وسيلة تمنحه السلم والطمأنينة، يقضي بها على كثير من مصادر الخوف، ويحتمي بها من ضربات القدر التي تهدد حياته من الداخل والخارج ضد الموت والمجهول والشقاء والفشل والفقر والجوع والمرض وذل الحاجة وهوان النقص وخيبة الأمل، فراح الإنسان يلوذ بشتى وسائل الأمان، في الدين والقانون ووسائل الضبط الاجتماعي والطب والعلم والمخترعات الحديثة، لكن عبثا يحاول البعض أن يختزل كل وسائل الأمان وشتى ضروب الحماية في المال، وهو ما تحدث عنه علماء التحليل النفسي وعلم النفس الإكلينيكي من أنه كثيرا ما يكون الإحساس بالأمن النفسي الانفعالي نتيجة للشعور بالأمن المادي الاقتصادي، إذ إن المال ـ في نظر الكثيرين ـ يمثل رمزا للوقاية والحماية من تقلبات الزمن

والظروف، ومعادلا للأمن والإحساس بالثقة والكفاءة، وعاملا فعالا في سلب الحساسية للحصر Anxiety (*)، وأن قلة المال قد تؤدي للشعور بالاغتراب والتوتر وعدم الرضا عن الحياة.

وقد يفهم البعض أن علماء التحليل النفسي ينادون بالحتمية الاقتصادية ويعتقدون في ما اعتقده كارل ماركس وغيره من دعاة المادية، إلا أن علماء التحليل النفسي الجدد يعرضون لأفكار ومعتقدات الغالبية العظمى من الناس عن المال والدور السيكولوجي الذي يؤديه في حياتهم. لذا نجدهم يوضحون من ناحية أخرى الآثار السلبية لمعتقدات الناس في القدرة المطلقة للمال من حيث إنه المانح الوحيد للشعور بالأمن، فنجدهم يذكرون أن المال لا يمنح الشعور بالأمن بقدر ما يزيد من الحصر من فقدان الثروة والإحساس برفض الآخر وعدم قبوله، بل والشك فيه.

وفي العام ١٩٧٨ قدم لنا غولدبرغ ولويس عددا من الأنماط المالية money types التي يعتقد أصحابها أن المال رمز للشعور بالأمن، واعتمدت دراستهما على تاريخ الحالة case history والأساليب الكمية والكيفية معا، وتشمل هذه الأنماط ما يلي:

أ - المدخر القهري compulsive saver

وهو الفرد المدفوع إجباريا من دون طواعية إلى اكتناز المال، فترى الواحد منهم يملك من المال الكثير والكثير لكنه يقاسي ويعاني شتى ضروب الحرمان، وربما يتعرض بعضهم للإصابة ببعض الأمراض الجسمية من فرط إنكاره لذاته وادخاره للمال، لكن قوة قهرية تحثه دائما أبدا على عدم التفريط في أقل القليل من ماله، وهم لا يفعلون ذلك إلا لاعتقادهم الشديد أن الادخار وليس المال هو المكافأة الوحيدة بالنسبة إليهم والمتعة التي لا تعادلها متعة، فضلا عن أنهم ينظرون إلى المال باعتباره المصدر الوحيد للشعور بالأمن، ذلك الذي يمثل مطلبا أساسيا

(*) الحصر Anxiety هو التعبير الذي نعني به «القلق»، والمشتق من الكلمة اللاتينية angusti، ومعناها الطريق المحصور، أو المكان الضيق، واستخدام التعبير اللاتيني ليعبر عن الانحصار والشدة والضيق، حتى أن النص القرآني يقول «حَصِرت صدورهم»، وقد استعمله الوجوديون المعاصرون مقتفين أثر الفيلسوف الدنماركي كيركغارد Kierkegrad، للدلالة على ذلك الدوار النفسي الذي ينتابنا عند الفعل، حينما نجد أنفسنا بإزاء «ممكنات» متعددة لا بد من اختيار واحد فقط من بينها.

بالنسبة إليهم، شأنهم في ذلك شأن كل الأفراد الذين يعانون مختلف أنواع القهر، دائما ما يبحثون عن الشعور بالأمن، حتى أن أعراضهم الإكلينيكية هي في حد ذاتها محاولة لتطمين الذات، لكنه تطمين وهمي كاذب يفوت على صاحبه المواجهة الحقيقية الفعالة.

ب - المتنكر لذاته The self denier

عادة ما يتشابه المتنكر لذاته مع المدخر القهري من حيث إنكار حياة الترف والسهولة واليسر والعيش في ظلف الحياة وفقرها، إلى جانب الإيمان الشديد بقدرة المال على منح الشعور بالأمن، لكن المتنكر لذاته قد ينفق القليل من المال على الآخرين حتى يظهر بمظهر الذي يضحي بنفسه من أجل الآخرين ويؤكد لهم نزعته إلى الإيثار Altruism، لكنها تضحية وهمية يرى فيها علماء التحليل النفسي محاولة لكف عدوانية الآخرين وكراهيتهم، أو أنها طريقة من طرق إبطال الحسد. وكأن المال في نظرهم يحقق الشعور بالأمن من خلال القضاء على العدوان والكراهية والحسد التي هي في الأساس أكبر مصادر التهديد لحياتهم.

ج - صائد الصفقة القهري The compulsive bargain hunter

هو ذلك الشخص الذي يؤدي دور البائع أو المشتري، وهو في كلتا الحالتين يجد نفسه مدفوعا بالمراوغة والمجادلة مع الطرف الآخر من أجل الحط والبخس من قيمة الشيء إذا كان «مشتريا»، أما إذا كان «بائعا» فإنه يجادل ويراوغ الطرف الآخر من أجل رفع قيمة وثمن الشيء موضوع البيع، وفي كلتا الحالتين يبدو الفرد كأنه يحاول أن يتصيد الطرف الآخر، لذا تبدو علاقته بمن يبيعهم شيئا أو يشتري منهم شيئا علاقة تخلو من الثقة والاطمئنان ويملؤها دائما الشعور بالخوف.

د - الجامع الخيالي Fanatical collector

هو ذلك الفرد الذي يسرف في تجميع الأشياء المادية وتخزينها بصورة إجبارية وقهرية مبالغ فيها سواء كانت هذه الأشياء مفيدة أو غير مفيدة، فكل شيء يجري تخزينه: الأواني البالية والملابس القديمة،

الصحف والمجلات، العلب والأكياس وكل ما لا يسمن ولا يغني من جوع. وهم إذ يجمعون هذه الأشياء يعتقدون فى قيمتها أو أن قيمتها سوف تظهر في ما بعد، وهو سلوك شبيه بسلوك التخزين والاكتناز hoarding behavior ينتج من الرغبة في الشعور بالأمن والقضاء على مشاعر الحرمان التي عانى منها الفرد في طفولته، وقد يرجع إلى تجنب الشعور بالوحدة والانعزال. وكأن تجميع هذه الأشياء يمنحهم الشعور بالتفوق والحب (Goldberg , H& Lewis , S.1978).

٢ ـ الشعور بالقوة

إن المال قوة جبارة لا حدود لها قد تنتصر للملاء ضد العدم والغنى ضد الفقر والحاجة والعوز، والحرية ضد الجبر والإلزام والضرورة العمياء، لذلك أصبح المال هو المثل الأعلى لكثير من الأسوياء والمرضى على حد سواء، ظنا منهم أن قوة المال قوة مطلقة تجعلهم متمكنين، متفوقين، ناجحين وقادرين على كل شيء. وإذا كانت حضارتنا البشرية قد قامت في الأساس على الإحساس بالنقص والسعي من أجل السيطرة والقوة والامتياز والتفوق، فإن المال لم يكن أبدا هو كلمة السر والعامل الحاسم في ملء مشاعر النقص وتحقيق القوة المنشودة. إن السعي وراء القوة يعد سلوكا مرغوبا فيه على المستوى الديني والاجتماعي والخلقي، لكن الوسيلة التي يراد بها هذه القوة هي التي تحدد مشروعيتها أو بطلانها، بالإضافة إلى مستوى الطموح في القوة، وفي ذلك يحدثنا ألفرد أدلر في كتابه «ماذا تعني لك الحياة»، أننا نطمع في أن نكون آلهة أو أشباه آلهة Striving to be god like، بدليل أننا نجد الكثير من الأطفال يعبرون صراحة عن هذه الرغبة، فضلا عن أننا نجدها لدى البالغين على صورة نزوع نحو السيطرة، إن لم نقل إن دعوة بعض الفلاسفة أمثال نيتشه إلى الإنسان الأعلى superman هي صورة من الطموح إلى التأله.

إن اختزال وسائل تحقيق القوة في المال فقط قد يفقد الفرد كل قوة وسيطرة، فيتحول إلى شخصية مستعبدة للمال. ومهما يكن من شيء فإن قوة المال لابد أن تستند إلى ركيزة نفسية تكمن في صميم بناء الشخصية وتدفع

بالفرد في كل لحظة إلى إعادة تنظيم توازنه النفسي بحيث لا يدع لقوة المال أن تسيطر على سلوكياته وأفعاله، وأعني بتلك الركيزة النفسية «الإرادة». إذن فلا موضع للحديث عن قوة عن طريق المال أو ضعف عن طريق الفقر، اللهم إلا بالنظر إلى الطريقة التي تستخدم بها إرادتنا، خصوصا أن الإرادة هي سبيلنا إلى تجميع شتات ذواتنا.

ويرى علماء التحليل النفسي المحدثون أن كثيرا منا يعتقدون في أن المال مصدر قوة مطلقة وكأنهم قد ثبتوا عند الخيالات الطفولية الأولى التي ترى أن المال مطلق القدرة omnipotence؛ لأن بواسطته يمكن شراء أشياء مادية كثيرة سواء كانت بضائع أو خدمات، كما أنه يساعد الفرد على التحكم والسيطرة على الأشياء والأشخاص، فضلا عن أنه يمهد الطريق للقضاء على الأعداء، ويحدد الأهداف في الحاضر والمستقبل.

وقد أوضح غولدبرغ ولويس العام ١٩٧٨ أن أنماط المال طبقا للشعور بالقوة تندرج في ما يلي:

أ - المستغلون

وهي فئة من الناس تعيش حياة مليئة بالإثارة والمخاطرة، إذ يستخدمون المال لاستغلال الآخرين ويناورون به ويضاربون به في الأسواق التجارية للتأثير في الأسعار من دون الإحساس بالذنب أو وخز الضمير، فرغباتهم وطموحاتهم المالية تفوق بكثير طاقة الأنا الأعلى لديهم، فهم يفتقرون إلى الصدق والأمانة، ويشعرون بالإحباط والعجز والضعف عندما يقوى الآخرون وعندما يفشلون في التحكم فيهم والسيطرة عليهم، أو عندما يتعرضون لإهانات متكررة من قِبل أناس لا يبالون بهم أو يهملونهم، فلا غرو إذن أن نجدهم باستغلالهم للآخرين يشعرون بلذة القوة وينخفض لديهم الشعور بالعجز والإحباط.

ب - الإمبراطور الباني The empire Builder

قد يمثل المال بالنسبة إلى كثير من الناس الشعور بالقوة من خلال الإحساس بالهيمنة والاستقلالية والاعتماد على النفس والشعور بالاحترام والتقدير. فالشخص القوي في نظر الناس هو من يملك المال الذي يخضع

الآخرين ويضعهم تحت سيطرته وإمرته، والذي في مقدوره أن يساعده على إخفاء مشاعر النقص والغضب والحساسية الزائدة تجاه ذل الحاجة والشعور بالمهانة مادام أنه يملك المال. إن الذين يعتقدون بالقوة المطلقة للمال دائما ما يعملون على شراء ولاء وانتماء الآخرين، فهم يستميلون الضعفاء من المحتاجين إلى المال ويقربونهم نحوهم لكي يدمروا ما تبقى لديهم من المبادأة والاستقلالية حتى يمنحهم هؤلاء الضعفاء ما لا يستطيع المال منحه إياهم من الإحساس بالتقدير والاحترام والهيبة، لذا نجدهم يستعذبون النفاق والتملق حتى لو أدركوا تماما أن الآخرين ينافقونهم. وهم لا يستميلون الضعفاء من الناس فقط، إنما يتقربون أيضا من أصحاب القوة والنفوذ المالي ويستميلونهم بالنفاق والمداهنة والتملق، ظنا منهم أنهم قادرون على كل شيء.

وقد لاحظ غولدبرغ ولويس أن الذين يعتقدون بالقوة المطلقة للمال دائما ما يكونون في حالة من عدم الاتزان الانفعالي التي تبدو مظاهرها في الإحساس بالثورة والاغتياظ، وأن مشاعر الخوف لديهم شبيهة بمشاعر الخوف عند الأطفال، وتعبيراتهم عن الغضب مطابقة تماما لتعبيرات المراهقين، بالإضافة إلى أن هوس الشعور بالأمن الذي يسيطر عليهم قد يتبدد أولا بأول لرغبتهم الجامحة في الحصول على القوة.

٣ـ الحب

في كتابه «فن الحب» يرى إريك فروم أن الحب هو الجواب الصحيح عن مشكلة الوجود البشري لو أننا أدركناه وفهمناه بطريقة صحيحة باعتباره اهتماما بحياة الآخرين وشعورا بأننا جزء من كل، وأن نشترك في العمل من أجل سعادة البشرية.

وما كانت الأمراض النفسية العقلية والسرقة والرشوة والاختلاس والانحراف والجناح والانتحار والدعارة والإدمان وغير ذلك من الأمراض النفسية والاجتماعية إلا لأنها جميعا مظاهر متنوعة لعجز الإنسان عن الحب وعدم القدرة على تحقيق أي نوع من التآزر بين الفرد والآخرين، الذي أدى في نهاية المطاف إلى الإحساس بالقلق والغربة والضياع والعبث

واللامعقول، مما جعل الفرد يشعر بأنه ذرة تافهة ولا أحد يريده ولا حتى يلتفت إليه وكأنه عبء ثقيل لا يطاق، لا يتجاوب معه أحد، ولا تجمعه أي روابط بأشباهه من الناس.

فالحب هو الذي يحررنا من فرديتنا وهو الذي يشبع ما في نفوسنا من حاجة إلى تحطيم الوحدة والانفصال. وقد تكون هناك أساليب أخرى للتحرر من الفردية والوحدة والانفصال، لكن الحب هو الطريق الأمثل لمواجهة الغربة والانفصال، فالحب في صميمه هو عطاء لا أخذ، وفعل لا انفعال، وأنت حين تعطي، فإنك تقدم الدليل على قوتك ومقدرتك وثرائك وخصوبتك. وعلى حين أن الضعفاء يتوهمون أن في العطاء فقرا، وفقدانا، وضياعا، نجد أن الأقوياء يعرفون أن العطاء غنى وثراء وتزايد، فالحب لا يملك سوى أن يفيض ويمنح ويهب، لكن عبثا يحاول العاجزون عن الحب أن يحصلوا عليه بأي ثمن، فاعتقدوا أنه سلعة تباع أو تشترى أو تُسرق. فيعتقد كثير من الناس أن المال بديل للحب والعاطفة فيستخدمونه لشراء عواطف الناس وانتمائهم. ويتضح ذلك في النماذج الثلاثة التالية:

أ - مشتُري الحب Love Buyer

كثيرا ما يحاول الأفراد العاجزون عن الحب، الفاشلون في إقامة علاقات إيجابية مع الآخرين، أن يشتروا الحب بالمال، ويبدو ذلك في عدد من النماذج السلوكية، في البغاء Prostitution، والصدقة charity، والتدليل الزائد للأطفال والعلاقة بين الجنسين، وعلاقة الزوج بالزوجة، وحتى في السياسة وفي الانتخابات. ففي البغاء يقيم الفرد علاقة جنسية غير شرعية مع إحدى البغايا اللاتي يتاجرن بأجسادهن مقابل مبلغ من المال. وفي الصدقة نرى بعض المنافقين يتصدقون بأموالهم على الفقراء من الناس طلبا لحبهم ولانتزاع الإعجاب والحب من الآخرين، وليس بدافع من التدين أو التقرب إلى الله. أما بالنسبة إلى تدليل الأطفال، فقد يدلل الوالدان أطفالهما بمنحهم الهدايا أو النقود من أجل شراء الحب، خاصة عندما يشعر الوالدان بأن اتجاهات الأطفال نحوهما اتجاهات سلبية وأن حب الأطفال بدأ ينسحب شيئا فشيئا.

ويتضح شراء الحب بالمال في أوضح صورة في العلاقة بين الجنسين، خاصة بين الرجل الذي يحاول لفت أنظار المرأة التي يريد خطبتها أو التي يريد الزواج بها، فإذا لم تتقبله أو تمنعت عن أن تبادله حبا بحب، لجأ إلى سلاح المال لشراء هذا الحب، فيظهر لها ثراءه وغناه وكيف أنه يمتلك كثيرا من وسائل الرفاهية والراحة. وكثيرا ما كنا نلاحظ هذا النموذج في المجتمعات البدوية القبلية، فحين يتقدم أحد الرجال للخطبة أو الزواج بإحدى الفتيات في القبيلة، فإن أول ما يقوم به الرجل هو أن يعرض هداياه من الذهب والفضة والحرير وغيرها مما يدل على ثرائه وقدراته المالية.

وكثيرا ما نجد نموذج شراء الحب بالمال في العلاقة بين الزوجين. فعادة ما يحاول الزوج الثري ضعيف الشخصية أن يرضي زوجته عن طريق بعض الحلي من الذهب أو بمنحها بعضا من الأموال أو الهدايا. حتى أن هناك بعضا من الزوجات لا يرضين الطرق والأساليب المعنوية لكسب الحب والود، ولا يرضين بديلا عن المال سواء كان ذلك في شكل هدايا أو نقود. وعلى العكس من ذلك قد تحاول الزوجة أن تكسب حب زوجها ومودته من خلال المال الذي تمنحه إياه، خاصة إذا كانت الزوجة من الأثرياء وعلاقتها بالزوج علاقة غير متكافئة من حيث السن أو المستوى الاجتماعي والتعليمي والثقافي. فإذا كانت الزوجة أكبر سنا من الزوج وذات مستوى اجتماعي وتعليمي وثقافي منخفض بالمقارنة بزوجها، فإنها في الغالب تحاول أن تعادل العلاقة بالزوج من خلال منحه المال.

وهناك الكثير من الأنماط السلوكية الأخرى التي يحاول الفرد من خلالها أن يشتري حب الآخرين بالمال. نجدها في الانتخابات بأشكالها كافة، بداية من شراء الأصوات لمصلحة بعض المرشحين، ونهاية بالوعود البراقة برفع الأجور، ونجدها أيضا في سلوك الرشوة، وشهادة الزور، والنفاق.

ب - بائع الحب Love seller

وهي فئة من الناس دائما ما تعد بالحب والإخلاص والانتماء والتظاهر بتحمل الأعباء والمسؤوليات كافة مقابل الحصول على المال، وعلاقتهم بالآخرين يغلب عليها الطابع العدواني لكنهم يتظاهرون

بالمودة والحب، ودائما ما يعمدون إلى تضخيم أنا الآخرين في محاولة لإخفاء الكراهية نحوهم. وكثيرا ما نلاحظ هذا النموذج لدى المنافقين والمرائين والمهللين وأصحاب المصالح، ولدى الموظف الوصولي وعبيد السلطة والمال، وأولئك الذين يحترمون الآخرين لمكانتهم الاقتصادية وما يملكونه من مال. فهم يشترون المال بالحب، أو أنهم يبيعون الحب للحصول على المال.

ج - سارق الحب The love stealer

قد يمنح الآباء أطفالهم المال لأنهم يحبونهم أو لكي يشعروا أطفالهم بالحب والحنان، حتى أصبح المال لدى كثير من الآباء رمزا للحب وبديلا عنه، يمنحونه أطفالهم من دون أن يكلفوا أنفسهم عناء تعليمهم الحب، ومن دون أن يعلموهم أن الحب عطاء من دون انتظار لمقابل، فيكبر الطفل وهو غير قادر على الحب ويجد نفسه مجبرا على بيع هذا الحب أو شرائه أو سرقته. وتظهر سرقة الحب في ما يعرف بهوس السرقة Kleptomania الذي لا يعني السرقة بالمعنى المتعارف عليه، فكل أنواع السرقة هي من أجل المال، أما الذين يعانون هوس السرقة إنما يسرقون للبحث عن موضوعات لها قيمة رمزية بالنسبة إليهم، فهي بديل عما يفتقدونه من الحب، فكثير منهم محرومون من الحب بدرجة كبيرة، وهم على اقتناع تام بأنهم لا يستحقون كل هذا الحرمان، حتى أصبحت موضوعات الحب تمثل لهم حاجزا نفسيا كبيرا وعقدة تصعب مواجهتها مواجهة فعالة وحقيقية، فأصبح الاقتراب من موضوعات الحب خطرا يهدد حياتهم، ولابد من تجنب مخاطره. لذلك نجدهم على المحتوى الظاهر يسرقون النقود والبضائع وحتى توافه الأشياء التي ليست لها قيمة ولا يستخدمونها، لكنها على المحتوى الضمني تمثل لهم قيمة كبيرة إذ إنها رمز للحب المفقود، فهم لا يسرقون المال وإنما يسرقون الحب.

ويرى حسين عبدالقادر في موسوعة «علم النفس والتحليل النفسي» أن هوس السرقة هو بمنزلة حواز يصيب الشخصية، وهو مرض يصيب الأغنياء من الناس كما يصيب غيرهم مما يوقعهم في مواقف مخزية، والسرقة في هذه الحالة هي رمز لدافع قوي في أعماق المريض يجعله

يفضل انتزاع الإشباع بالقوة وبشكل غير مشروع عما لو أتاه بشكل مشروع، ويكون دافع المريض بهوس السرقة من القوة والإلحاح بحيث لا يستطيع مقاومته أو التهرب منه، وكأن مبدأ اللذة هو ما يخضع له غير مقدر لمبدأ الواقع. والمرضى الذين يعانون هوس السرقة لديهم اضطرابات في الشخصية تتميز بضعف الأنا الأعلى وتحالفه مع اللهو، لذا يصعب علاجهم إن لم يستحل. وقد يكون لسرقتهم طابع رمزي بعينه من قبيل سرقة ما يتميز بالامتداد، مما قد يكون بديلا عن الإشباع الجنسي أو مصاحبا باستشارات ليبيدية، ويرى كثير من المعالجين أن هوس السرقة دليل على فقدان الحب في مستوى لاشعوري.

٤ - الحرية Freedom

إن الفرد ليحيا في كنف الوالدين والمجتمع بعيدا عن كل ما من شأنه أن يضع حريته موضع التساؤل، ولكن سرعان ما تظهر المسؤولية من حوله فتمزق هذا السياج الآمن الذي كان يعيش فيه، فتتبدل مشاعر السلام والطمأنينة بالخوف والقلق والترقب، فيدرك أن العالم المحيط به مملوء بالقيود التي تجعله غير قادر على الفعل تارة، وغير قادر على الامتناع عن الفعل تارة أخرى، فإرادته مطلقة القدرة أصبحت محدودة، واختياراته اللامتناهية أصبحت مقيدة باختيارات الآخرين وإراداتهم. وهنا يظهر العالم للفرد على حقيقته مملوءا بالضغوط النفسية والاجتماعية والاقتصادية التي يحاول دائما أن يفك شفرتها وأن يستقل بذاته عنها، فينفض عن نفسه غبار الجبر والقسر والإلزام.

ولما كانت الحرية هي الشيء الوحيد الذي ليس لنا الحرية في أن نتخلى عنه (على حد تعبير سارتر) فإن الفرد دائما ما يكون مدفوعا نحوها بصورة شعورية ولاشعورية مستدعيا خبراته الطفولية، ظنا منه أن الحرية هي الإرادة المطلقة والاختيار اللامتناهي وعدم الخضوع لأي ضغط خارجي. ولو كان الأمر كذلك لما كان ثمة شيء يفعل، ولكان يكفي أن نريد الشيء حتى يتحقق. وتلك المفاهيم والمعتقدات الخاطئة هي التي تقود الفرد في كثير من الأحيان إلى استخدام أدوات خاطئة

لتحقيق الحرية المزعومة، ومن أكثر هذه الأدوات شيوعا بين الناس (المال)، حيث يعتقد كثير من الناس أن المال هو الشيء الوحيد الذي يجعل الفرد حرا حرية مطلقة من الضغوط والقيود كافة، سواء كان ذلك في العمل، أو في المنزل أو في علاقاته بالآخرين، وقد لاحظ غولدبرغ ولويس العام ١٩٧٨، أن هناك نوعين من الحرية في علاقتها بالمال:

أ - مشترو الحرية The Freedom Buyers

مشترو الحرية هم فئة من الذين يعتقدون بقدرة المال المطلقة في تحقيق كل شيء، فهم يعتقدون أن المال بمقدوره أن يشتري حرية الفرد من المسؤوليات والأوامر والنواهي والقيود، مما يحقق لهم الاستقلال الذاتي وعدم الاعتماد على الآخرين، فما يخيفهم هو أن تضطرهم الظروف إلى الاعتماد على الآخرين، وأن المال وحده بمقدوره أن يحررهم من ذلك، وإن اضطروا للحاجة إلى الآخرين فإنهم يقمعون تلك الرغبة، فما يرغبون فيه هو الشعور بالاستقلالية، وما يكرهونه هو حب الآخرين، فالآخر لا يمثل بالنسبة إليهم مكافأة بقدر ما يمثل عنصرا للتهديد.

ب - المقاتلون من أجل الحرية Freedom Fighter

وهي فئة من الأفراد تعتقد أن المال هو مفتاح لكل الشرور، وأنه السبب في عبودية البشر في كل الأزمان والعصور، وتمثل هذه الفئة التكنوقراط والراديكاليين السياسيين.

وهكذا يتضح لنا أن كثيرا من الناس يجعلون من أنفسهم مجرد سلعة ويضعون قواهم وقدراتهم النفسية موضع الاستثمار بغية الحصول على أكبر قدر ممكن من الربح وفقا لما تقضي به حاجة السوق، ولم يعد من الغرابة أن نجد الفرد من هؤلاء الناس يجعل طمأنينته النفسية وإحساسه بالقوة والحرية رهنا بالبقاء إلى جوار المال، فهم دائما على استعداد للخضوع والقبول عن طيب خاطر بكل ما هو مالي، حتى أنهم يتحركون ويعملون ويؤدون وظائفهم ويأكلون

ويشربون ويحبون ويقضون أوقات فراغهم في إطار واحد محدود هو المال، وهنا قد يضطرب إدراك المرء لكل شيء، ذلك لأن رؤية كل شيء أصبحت وفق شريعة المال «رؤية أنبوبية» Tunnel vision (*) أي أن الفرد لا يرى أمامه إلا المال.

وعادة ما ينظر أصحاب النظرة المادية إلى المال بوصفه تعبيرا عن الحرية، فتعريف الحرية في نظرهم هو أن يجد الفرد ما يأكله، لكن هذه الحرية قد تنقلب على الآخرين فتتحول إلى احتكار واستغلال من خلال سلب الآخرين حرياتهم والتحكم فيهم، فكثرة المال قد تمكن الفرد من احتكار السلع، وربما احتكار الضعفاء من البشر. فقد يشتري الفرد أصوات الناخبين ويدخل البرلمان ويؤلف حزبا ويوجه دفة الحكم لمصلحته، وربما يشعل بعض الناس الحروب لتشغيل مصانعهم، فتزداد قدرتهم على سلب حرية الآخرين. وإذا كان يمكن للفرد بواسطة المال أن يقيد حرية الآخرين ويستعبد إراداتهم الحقيقية، فربما يصبح هذا الإنسان عبدا مقيد الحرية أيضا من خلال خدمته للمال.



(*) الرؤية الأنبوبية: Tunnel vision، أو ما يعرف بالإبصار المساري، وهو عرَض نجده لدى مرض الهستيريا. فنجد المريض يرى الأشياء على مسار طولي مع عينيه ولا يرى خارج نطاق هذه المسارات، وبذلك يتجنب رؤية ما لا يحب أن يراه.

3

النظرية السلوكية

اهتمت النظرية السلوكية بالمال من حيث الكيفية التي يصبح بها المال مدعما شرطيا وموضوعا ذا قيمة ومعنى. والدراسات السلوكية في هذا المجال قليلة وبسيطة في آن واحد، إذ إنها تقتصر على أداء بعض الحيوانات مقابل الحصول على بعض الرموز المالية، فكان الباحثون يستخدمون الشمبانزي والقطط والفئران، ويعلمونها ألعاب «الكارت» أو الكرات الحديدية، أو أسياخ الحديد التي كانت تمثل لها مالا تبدله من أجل الحصول على الطعام.

وفي كتابه : «العلم والسلوك الإنساني» (العام ١٩٥٣) يرى سكنر أن المال يمكن أن يفسر في ضوء النظرية السلوكية، وفقا لمفهوم الاشتراط الإجرائي operant conditioned باعتبار أن المال وسيلة من وسائل التعميم والتدعيم، فمن الممكن أن يكتسب الفرد استجابة شرطية عن طريق التعميم والتدعيم الذي يوجه الفرد إراديا نحو فعل معين يساعده على الوصول إلى الهدف.

«المال إحدى أهم وسائل التعميم والتدعيم»

سكنر

ويرى سكنر أن الاشتراط الإجرائي يُمكن الفرد من اكتساب كثير من العادات والإقلاع عن عادات أخرى، فهناك عملية دائمة من الإحلال والإبدال

بفعل الاشتراط الإجرائي، من ذلك أن الاستجابة الشرطية يجب أن تدعم لتبقى، وإلا حدث لها الانطفاء. والتدعيم الذي يتحدث عنه سكنر يأتي بعد السلوك وليس قبله، كما في الاشتراط التقليدي. وعن طريق التدعيم والتعميم تتكون أغلب اتجاهاتنا النفسية وعاداتنا، فهي تتكون تدريجيا في مواقف خاصة، واحدة بعد الأخرى ثم يمتد أثرها بعد ذلك إلى المواقف الأخرى (Skinner , B. 1953).

وقد رأى أصحاب المدرسة السلوكية الإجرائية أن الاشتراط الإجرائي الذي يتمثل في التدعيم والتعميم يمكن أن يفسر لنا القوة التدعيمية للمال. فوفقا لعلماء النفس المعرفي، فإنهم يرون أن القوة التدعيمية للمال هي الهدف النهائي، وبذلك تكون النظرية الاشتراطية للمال بمنزلة إصدار آخر من نظرية الأداة، لكن علماء النفس المعرفي يرون أيضا أن الانتباه ومعالجة المعلومات information processing والذاكرة قد تؤدي إلى تحديد كثير من السلوكيات التي نتعامل بها مع المال.

ولم يكن سكنر هو أول من تحدث عن التدعيم الشرطي أو التدعيم الثانوي، لكنه أول من طبق النظرية السلوكية على المال، فضلا عن أنه أول من أشار إلى أن الجاذبية للمال تنمو خلال المبادئ الميكانيكية للتشريط. وقد اتفق معه في ذلك الرأي عدد من العلماء السلوكيين. وهم بهذا الاتفاق يتفقون أيضا مع ما جاءت به نظرية العقار Drug Theory.

وقد كان لعلماء المدرسة السلوكية الجدد رأي آخر في المال يتصل بالعلاقة بين الدافعية والمال. إذ يرون أن المال يمثل قوة دافعية كبيرة، لارتباطه بالعديد من الوسائل والأدوات والخدمات والبضائع وقدرته على احتوائها وشرائها. وإذا كان المال يرتبط بالدوافع فإنه قد يستقل استقلالا وظيفيا عن هذه الدوافع. وهو ما يعرف بالاستقلال الوظيفي للدوافع The Functional autonomy of drives. وقد أوضح لنا ألبورت هذا المفهوم في كتابه: «الشخصية: تفسير نفسي» (العام ١٩٣٧)، حيث صاغ مصطلح الاستقلال الوظيفي، ليفسر لنا الدوافع التي تنشأ من بعض الأنظمة في الجسم ثم تستقل عنها تماما، بحيث تكون العلاقة بالدافع الأصلي علاقة تاريخية وليست علاقة وظيفية، وقد يكون الدافع الجديد قويا أكثر بكثير من الدافع الأصلي الذي نشأ عنه. فالمال قد يكون وسيلة لإرضاء عدد من الدوافع الفطرية والمكتسبة معا، لكنه في أكثر الأحوال يستقل عن هذه الدوافع، ويمثل دافعا خاصا به بحيث تصبح الرغبة في المال لذاته فقط. أي أن السلوك الذي كان مدفوعا بقوى غريزية قد ينمي دوافع مشتقة تسيطر بعد ذلك على الدوافع الأولية وتعمل على نحو مستقل ذاتيا.

* * *

4

النظرية النفسية للمال (نظرية لي)

طرحت لي وزملاؤها في العام ١٩٨٧ بعض الأفكار والمفاهيم والتصورات السيكولوجية عن المال ووظائفه النفسية والاجتماعية، وكيف أن العوامل الثقافية والدلالات الرمزية تؤدي دورا كبيرا في تحديد الاتجاهات النفسية نحو المال، كما ناقشت أيضا دور المال في التعبير عن القيمة من خلال العديد من مستويات القياس، وكذلك أساليب الأفراد في التعامل مع الأشكال المختلفة للمال، ولماذا يفضلون بعض أنواع المال على بعض، وكيف أن المال ليس مجرد أداة اقتصادية لشراء السلع والمنتجات والبضائع، أو معيارا للقيم المادية بقدر ما هو أيضا ذو قيمة انفعالية نفسية واجتماعية. وقد اعتمدت لي وزملاؤها على ما اعتمد عليه علماء الاجتماع والاقتصاد في تناولهم للمال، فاستخلصت العديد من المفاهيم والأفكار التي يمكن أن نطلق عليها ـ تجاوزا ـ النظرية النفسية للمال وقد نكون مبالغين في ذلك.

«المال ليس وسيلة لشراء السلع، بل هو أيضا قيمة انفعالية نفسية واجتماعية»

لي

ترى لي أن أكثر الأُطر النظرية النفسية عن المال تركز على فكرة أساسية مؤداها العقلانية وغير العقلانية في السلوك المالي، فتتساءل : هل يتعامل الأفراد بشيء من المنطق في سلوكياتهم المالية أو أنهم غير منطقيين ؟ وقد تناول الإجابة عن هذا السؤال كل من علم النفس والأنثروبولوجيا وعلم الاقتصاد، وكانت الإجابة هي أحد الفروق الجوهرية بين هذه العلوم في تناولها للمال. فعلماء الأنثروبولوجيا يرون أن الأفراد في علاقاتهم بالمال يكونون عقلانيين لدرجة كبيرة، لأن سلوكياتهم المالية تحكمها العادات والتقاليد والمعايير الاجتماعية إلى جانب القوانين الوضعية والطقوس الدينية والاجتماعية، لذا فهم أقرب إلى العقلانية منهم إلى غير العقلانية.

أما الدراسات النفسية فقد أوضحت أن الناس في علاقاتهم بالمال ليسوا عقلانيين، سواء كان ذلك في سلوك الإنفاق أو الادخار أو الضرائب والاقتراض والديون، حتى أنهم قد أصبحوا غير منطقيين في الطريقة والسلوك اللذين يكسبون بهما المال. فأكثر الأفراد ليست لديهم خبرة كافية للتعامل بنضج مع المال، لدرجة أنهم قد يقاومون أسسا وبديهيات اقتصادية بدافع من الرغبة في المكسب المالي السريع والسهل والوفير أيضا. والأمر الذي يدعو إلى الغرابة هو أن الأسوياء يعتقدون بقدرتهم السلوكية على إدارة أموالهم، وأنهم يتعاملون معها بمنطقية شديدة، أما غير الأسوياء من المدمنين والذهانيين فنجدهم يعترفون بأنهم غير منطقيين أو غير عقلانيين في التعامل مع المال، فهم على معرفة تامة بأن سلوكياتهم المالية فاشلة، ويدركون في الوقت ذاته أنهم غير قادرين على إصلاحها.

وترى لي وزملاؤها أن وظيفة المال في التعبير عن القيمة يمكن أن تتحقق من خلال مستويات متعددة من القياس:

١ ـ المستوى الاسمي Nominal

على هذا المستوى يعمل المال على مستوى التكافؤ فقط، فمن خلال نوعية خاصة من المال يمكنك شراء نوعية خاصة من البضائع أو الخدمات، أي أن المال يقابل سلعا معينة. والمستوى الاسمي هو الحد الأدنى للقياس والأقل دقة، فهو يعني أننا نتعامل مع أسماء، ومن خلاله نقوم بعملية تصنيف وفق

النوع، فنسجل كل ما يدخل ضمن المال (مثل الذهب، الفضة، العقارات، الأراضي، الممتلكات)، ومن خلاله لا نستطيع أن نقارن بين أشكال المال وتصنيفاته وأنواعه بصورة كمية أو رقمية، فالأرقام هنا ليست لها وظيفة تقديرية، بل تعمل على التمييز بين أنواع المال وأشكاله، شأنها في ذلك شأن العلامات أو الإشارات.

وإذا أردنا أن نُقيم قياسا ماليا اسميا دقيقا، يجب أن نصنف أشكال المال تصنيفا دقيقا في شكل فئات محددة بحيث لا تدخل فئة مالية مع فئة أخرى. فعلى سبيل المثال نصنف الذهب في فئة، والفضة في فئة ثانية، والماس في فئة ثالثة، وكلا من الأراضي والعقارات في فئة، والعملات الورقية في فئة... إلخ.

كذلك يجب أن يكون التصنيف شاملا لكل أشكال المال وأنواعه، وألا نضع في الحسبان عملية الترتيب بحيث نشير إلى أسبقية الذهب على الفضة مثلا، أو أسبقية الفضة على الماس... وهلم جرا. ويفيد هذا القياس في حساب النسبة المئوية للتكرارات وحساب بعض المعاملات الإحصائية كالمنوال مثلا.

٢ ـ المستوى الرتبي Ordinal

وفي هذا المستوى يصبح للمال أشكال متعددة من حيث القيمة، فهناك أموال ذات قيمة عالية، وأموال ذات قيمة متوسطة، وثالثة ذات قيمة منخفضة. ففي هذا المستوى من القياس يصنف المال، ويحدث التمييز والمقارنة بين أشكاله وفق المقدار أو الكمية أو الحجم، بحيث تصبح لدينا تصنيفات منظمة في ترتيب متسلسل، ولا يعني الترتيب بين أشكال المال وأنواعه أن هناك انتظاما وتساويا. فإذا قلنا مثلا أن قطعة الذهب رقم (١) أكثر وزنا من قطعة الذهب رقم (٢)، فهذا لا يعني أن الفرق بين القطعتين مساو للفرق بين القطعة رقم (٣) والقطعة رقم (٤)، فوظيفة الأرقام هنا هي الترتيب فقط، بغض النظر عن الفروق بين الأشياء. وبسبب ذلك فإننا لا نستطيع أن نقوم ببعض العمليات الحسابية لأشكال المال في هذا التصنيف مثل الجمع والطرح والضرب والقسمة.

٣- المستوى الفتري interval / ratio

وفي هذا المستوى من القياس يصبح لدينا صفر حقيقي، ومقياس نسبة يجعلنا نقبل الفروق بين القيم، فمثلا الفرق بين ٥ : ١٠ هو هو ذاته الفرق بين ٢٠ : ٢٥ وهذا ما نعمل به اليوم. فهو مقياس من أقسام مرتبة، وكل هذه الأقسام المرتبة لها فترات متساوية.

وقد أوضحت لي وزملاؤها أن المال يرتبط ارتباطا دالا بالمستوى الرمزي للفرد، وأننا إذا أردنا أن نفهم الدلالة الرمزية للمال فعلينا أن نتعرف على تاريخ الفرد في مرحلة الطفولة، ذلك لأن جزءا كبيرا من الدلالات الرمزية للمال يتشكل في هذه المرحلة، ويثبت حتى عندما يتقدم الإنسان في العمر، ويرتبط المال سيكولوجيا بثلاثة عوامل تتصل بالبناء الرمزي هي في ما يلي بيانها:

١- العوامل المتصلة بتطور الرموز

فبعض الثقافات تحدد قيمة النقود من خلال الشكل واللون والرسومات المنقوشة عليها، ويتضح ذلك في بعض الدول التي مرت ببعض الاضطرابات أو الانقلابات التي تغيرت على أثرها الحكومات والسياسات العامة في الدولة، ويبدو ذلك واضحا في الاتحاد السوفييتي السابق، وفي يوغسلافيا السابقة، وما يحدث الآن في العراق، فنتيجة للاضطرابات في هذه الدول تغيرت العملات وظهرت عملات جديدة جعلت العملات القديمة عديمة الفائدة، ويستطيع الناس أن يميزوا بين هذه العملات من خلال الشكل واللون والنقوش المطبوعة عليها.

٢- العوامل التي تتصل بالرمز ذاته

وذلك من حيث ما يتضمنه الرمز من دلالة ومعنى، فالعملات سواء كانت ورقية أو معدنية ينقش عليها بعض الرموز ذات الدلالة الإيجابية أو السلبية أو التي تكون على الحياد. وغالبا ما تكون هذه الرموز محببة لدى الناس جميعا، كأن تنقش صورة أحد الزعماء المناضلين الذين حرروا البلاد من الاستعمار، أو صورة أحد الفلاسفة، أو الأدباء أو العلماء الذين نهضوا بالبلاد، وقدموا عدد من الخدمات التي رفعت اسم الدولة عاليا. فالرمز

المنقوش على العملات له دلالته النفسية التي من شأنها أن تنقل شعورا عاما لدى الناس يتراوح بين الاتجاه الإيجابي أو السلبي أو الذي يقع على الحياد. لذلك نجد الدول التي حدثت فيها انقلابات تغيرت على أثرها الحكومات والسياسات سرعان ما تعمد إلى تغيير هذه الرموز وفق رؤيتها للاتجاه العام للأفراد في الدولة، خصوصا إذا كانت الرموز المالية المنقوشة على العملات هي ما يثير اتجاهات سلبية لدى كثير من الناس، وهو ما حدث في العراق مثلا. فعندما دخلت القوات الأمريكية العراق استبدلت العملات القديمة المنقوش عليها صور صدام حسين بعملات جديدة منقوشة عليها صور بعض الشخصيات العراقية من العلماء والفاتحين. فالرموز المنقوشة على النقود لها دلالة نفسية في ذهن كل فرد، وقد تأخذ أشكالا مالية ورمزا نقديا لأشياء هي في الأساس غير نقدية أو مالية، كما هي الحال في اللوحات الخاصة بمشاهير الفنانين أمثال فان جوخ وبيكاسو وغيرهما.

٣- العوامل المتصلة باستخدام المال

يختلف استخدام الأفراد للمال باختلاف أشكاله وتبايناته وإدراك الأفراد له، إذ تُدخر بعض الأموال وينفق البعض الآخر، كذلك هناك أموال يدركها الأفراد بوصفها أكثر أمنا والأخرى تدرك باعتبارها مصدرا للخطر. فالنقود - باعتبارها أحد أشكال المال - نجدها متعددة الصور والأشكال، فهي إما ورقية أو معدنية أو على شكل «شيكات» أو بطاقات ائتمان، ونجد أن الأفراد يختلفون في مدركاتهم نحو هذه الأشكال المختلفة من النقود، على الرغم من تساوي قيمتها، وهذا الاختلاف في الإدراك يحدد لدرجة كبيرة طرق استخدام المال. فبعض الأفراد ينظرون إلى بطاقات الائتمان على أنها مناسبة، لكنها تفتقر إلى الأمان، وتتعرض للسرقة، ويعتبرها البعض الآخر أكثر جاذبية من حيث الشكل واللون، فضلا عن أنها رمز للثراء والشعور بالزهو والافتخار. أما الأوراق النقدية فهي من أكثر الأشكال المالية تداولا لسهولة حملها وتخزينها، خصوصا إذا كانت جديدة وغير بالية، أما إذا كانت قديمة متهالكة، فإن الأفراد ينفرون منها، وتبدو خطورتها الوحيدة في التزوير، وفي ما يتصل بـ «الشيك»، نجد أن أكثر الأفراد يرون أنه أكثر أمنا في تداوله، غير أنه غير قابل للتبادل بشكل كبير.

إن نظرية لي وزملائها، سواء كانت قد أصابت في ما جاءت به أو أخطأت، أو أنها اعتبرت مجموعة أفكار لا ترقى إلى مستوى النظرية، فإنها قد لفتت النظر نحو عدد من الأفكار الجيدة الخاصة بالعقلانية وغير العقلانية في التعامل مع المال، والرمزية وعلاقتها باستخدام الأفراد للمال. وقد أوضحت النظرية أيضا أن الحالة الاقتصادية والوضع الاجتماعي لا يحددان فقط مقدار ما يمتلكه الأفراد من المال بقدر ما يحددان أيضا معتقداتهم واتجاهاتهم النفسية نحو المال. فإذا كنا نحن الذين نصنع المال فإن المال قد يصنعنا في بعض الأحيان.



الباب الثاني
هوس الثراء وأمـراض المـال

تمهيد

«أقسم بأنني لست طامعا في المال، على الرغم من حاجتي إليه، ولكنها اللعبة في حد ذاتها»

ديستوفسكي

قد يكون من الغريب أن يدرك المرء أن المال يؤدي إلى بعض من الاضطرابات أو الأمراض النفسية والاجتماعية، وذلك لأن الأفراد يدركون المال بوصفه حلا وليس مشكلة، صحة وليس مرضا، توافقا وليس اضطرابا. وعندما نقول أمراض المال Money Pathology، قد يظن البعض أن هذه الأمراض تحدث عندما يقل المال أو ينعدم، فلا يشعر بهذه الأمراض إلا الفقراء والمحتاجون. فهناك شعور جمعي واتجاه عام بين الأفراد يشير إلى أن الاضطرابات والأمراض النفسية والاجتماعية هي من نصيب الفقراء، وهو اتجاه يبدو في صورته الشمولية العامة اتجاها سلبيا مبنيا على الازدراء والاتهام والإبعاد، وربما يختلف هذا الاتجاه من فرد إلى آخر لكن عناصره الأساسية تعتبر أن الفقراء حاملون للاضطرابات النفسية والاجتماعية، فهم شحاذون، متسولون، متوترون، قلقون، ويشعرون بالخوف ويعانون الشعور بالنقص والدونية وعدم القدرة على تحقيق الذات، وفضلا عن ذلك فهم مرتشون، محتالون، نصابون، سارقون، مضادون للمجتمع، عدوانيون، يفتقرون إلى التوافق النفسي والاجتماعي.

ويرى علماء النفس التحليلي والإكلينيكي أن هناك ما يسمى بشخصية المال Money personality، وهي شخصية مقسمة تقسيما نظريا مماثلا لتقسيم فرويد للشخصية، يتمثل في «الهو» و«الأنا» و«الأنا الأعلى». فشخصية المال الخاصة بالـ «هو» هي التي تبحث عن اللذة وتحقيق بعض الرغبات غير المشروعة التي يرفضها المجتمع مثل السرقة والاختلاس والاحتيال والثراء على حساب الآخرين. وهي شخصية لا تتحمل أدنى مستويات الإحباط وتحاول تجنبه بأي طريقة. أما «الأنا» فهو الجانب العقلاني المنطقي في الشخصية الذي يزن الأمور المالية طبقا لقواعد المجتمع وقوانينه وقوانين الواقع. أما «الأنا الأعلى» فهو الجانب الأخلاقي الذي يحكم على الأمور المالية من خلال ما استدمجه من معايير أخلاقية وتقاليد دينية واجتماعية.

ويرى غولدبرغ ولويس أن هناك مجموعة من المتغيرات النفسية التي تؤدي إلى اضطرابات مالية شديدة تؤثر بدورها في التوافق النفسي والصحة النفسية للفرد، وتشمل: المقامرة، الطمع، الخوف، الحسد، الغضب، مفهوم الذات، الأمانة، القناعة والشفقة.

وبالنسبة إلى المقامرة، فإنها - فيما يرى الإكلينيكيون - حالة مرضية تنمو وتتطور لتؤدي إلى تفكك الشخصية، وذلك عندما يصل المقامر إلى درجة الانشغال التام بالمراهنة بالمال ويعجز كلية عن التوقف عن اللعب حتى لا يشعر بالقلق والتوتر والشعور بالذنب. وهو ما يجعل المقامر يفرط في المقامرة إلى درجة تصل إلى الإدمان وكأن شيئا يجبره على اللعب، وهو ما يبدو في مصطلحي إدمان المقامرة Gambling addiction والمقامرة القهرية Compulsive gambling، وهما مصطلحان يندرجان تحت مفهوم المقامرة المرضية Pathological gambling التي تبدأ بالمقامرة من أجل المال والشعور بالتسلية مرورا بالتكرار والقهر وعدم التحكم في الامتناع عنها، وصولا إلى ما يعرف بـ «خداع المقامر» Gambler's fallacy الذي يعتقد المقامر من خلاله أن مالا كثيرا وفيرا وثروة طائلة سوف يأتيان إليه أو أن القدر مدين له بثروة ليعوضه عن كل ما خسره من مال. وكلما زادت الخسارة، زاد معها هذا الوهم وذلك الخداع. وحتى إذا حصل المقامر المرضي على مزيد من المال، فإنه

لا يتوقف عن اللعب والرهان، وذلك لأن المقامرة عندما تصل إلى درجة مرضية كهذه، فإنها تنتقل من الرغبة في كسب المال إلى الرغبة في اللعب والرهان، أي أنها تصبح غاية في حد ذاتها وليست وسيلة من أجل المال. وما أصدق عبارات ديستوفسكي الذي كان يعاني المقامرة المرضية - إذ يقول «أقسم بأنني لست طامعا في المال، على الرغم من حاجتي إليه، ولكنها اللعبة في حد ذاتها».

أما بالنسبة إلى الطمع، فيبدو الطابع المرضي للمال فيه متمثلا في بعض المعاملات المالية التي تهدف إلى كسب مزيد من الأموال على حساب الآخرين وإفقارهم، وذلك مثل الاحتكار لبعض السلع والمنتجات واستغلال حاجة الأفراد إليها لرفع أسعارها. ودائما ما تتركز رغبات الطامعين في الحصول على المال، لذا تقوم سيكولوجية الطامع على أساس أن ما يملكه من مال هو دائما قليل بالمقارنة بما يملكه الآخرون، هذا بالإضافة إلى أنهم حاسدون وحاقدون لأقل الأموال التي تذهب بعيدا عنهم، وكأن المال قد خلق من أجلهم فقط.

وفي ما يتصل بالخوف، فإنه يتصل باضطرابات المال من حيث عدم القدرة على الإنفاق وإحجام الفرد عن المتاجرة بأمواله لاعتقاده أن الخسارة هي دائما حليفه وأن المكسب هو دائما من نصيب الآخرين.

أما الحسد، فهو من أكثر الظواهر التي تحدث نتيجة للمال. فأكثر مظاهر الحسد بين الأفراد والجماعات هي بسبب المال. ويحدث الحسد المالي عندما يقارن الأفراد بعضهم ببعض، وبخاصة من ينتمون إلى طبقة اجتماعية ومهنية واحدة. ولا يقتصر الحسد المالي على الفقراء المحتاجين إلى المال، بل قد يحدث من جانب الأغنياء بعضهم لبعض وكذلك من جانب الأغنياء للفقراء، فالحسد يرتبط في المقام الأول بطبيعة الشخصية ولا يرتبط بالوضع المالي.

ويعتقد كثير من علماء النفس الإكلينيكي أن الأفراد الذين يعانون اضطرابات انفعالية يقومون بتعميم هذه الاضطرابات على المال ويدمجونها ضمن نمط سلوكهم الخاطئ، فإذا كانوا يعانون القلق مثلا، يظهر هذا القلق في معاملاتهم المالية، أي أن اضطرابات المال هي نتيجة للاضطرابات الانفعالية. لكن البعض الآخر من علماء النفس

الإكلينيكي يعتقدون أن اضطرابات المال «سبب» للاضطرابات الانفعالية، فالقلق والخوف والتوتر على المال من شأنها أن تؤدي إلى تعميم هذه الخبرات على مواقف حياتية أخرى قد تخلو من المال، فالذين يبخلون بالمال هم أيضا بخلاء عاطفيا لا يمدحون أحدا ولا يثنون على أحد، حتى أنهم يبخلون بالمعلومات، وربما بالكلام أيضا. وعادة ما يكون المال سببا للاضطرابات الانفعالية في المجتمعات المادية وبين الجماعات التي تعتقد أن المال مقياس كل شيء ومعيار القيم وأحد العوامل المهمة للجاذبية بين الأفراد.

ويرى ماتيوس ١٩٩١، أن المال إذا كان يمنح الفرد الشعور بالحماية والقوة والأمن النفسي والسلطة والإثارة والبهجة والدافعية والكمال والكبرياء، فإن قلة المال أو انعدامه قد تعني كثيرا من الجوانب المرضية المتمثلة في الخوف والضعف وعدم الاستقرار النفسي والخضوع والاستسلام والشعور بالملل والحزن وانخفاض مستوى الدافعية، فضلا عن الشعور بالنقص والدونية. ويرى ماتيوس أن الاتجاهات المرضية الناتجة من قلة المال تتكون في الأساس مع بداية مرحلة الطفولة المبكرة ومن التفاعل مع الأسرة والأصدقاء، والعادات والتقاليد ومجموعة العوامل الثقافية السائدة في المجتمع. وتعتبر الأسرة من أهم العوامل التي تؤدي إلى انتقال اضطرابات المال إلى الأبناء من خلال عمليات التدعيم الإيجابي والتدعيم السلبي، خصوصا أن كثيرا من الآباء يعبرون عن اتجاهاتهم النفسية نحو أبنائهم من خلال المال، فهم يدعمون العادات الطيبة لديهم بإعطائهم المال (تدعيم إيجابي) ويعاقبون على العادات السيئة من خلال الحرمان من المال (تدعيم سلبي). والسؤال الذي يطرح نفسه: هل هناك علاقة ارتباطية بين المال وبعض الاضطرابات النفسية أو العقلية؟ وما دلالة هذه العلاقة؟

إن الارتباط بين المال والاضطرابات النفسية والعقلية يتوقف بالدرجة الأولى على الاتجاهات النفسية للفرد نحو المال وعلى طبيعة بناء الشخصية، فإذا كانت الاتجاهات النفسية للفرد تنظر إلى المال باعتباره معيار كل شيء وأنه غاية وليس مجرد وسيلة، كانت هناك علاقة ارتباطية

دالة بين المال وبعض الأمراض والاضطرابات النفسية والعقلية. ومن بين هذه الاضطرابات والأمراض النفسية، القلق، والتوتر النفسي، وانخفاض تقدير الذات، والاكتئاب، والإدمان، والأمراض السيكوسوماتية، والعدوانية. وللتأكد من ذلك أجريت بعض الدراسات التي تناولت هذه المتغيرات في علاقتها بالمال.

ففي دراسة قام بها وار وباين عن الشعور بالقلق لدى الأغنياء والفقراء، اتضح أن الفقراء يشعرون بالقلق من المشكلات المالية، سواء كانت مشكلات قابلة للحل أو غير قابلة للحل، أما الأغنياء فيشعرون بالقلق من المشكلات المالية غير القابلة للحل، خصوصا تلك المشكلات المالية التي تؤدي إلى عدم الشعور بالرضا عن الذات وتؤدي إلى مشكلات في العلاقات الاجتماعية (Warr, P & Payne, R. 1982).

كما أجرى كيسلر دراسة عن العلاقة بين الحالة الاجتماعية الاقتصادية والتوتر النفسي، وأوضح فيها أن انخفاض الدخل المادي من أهم العوامل التي تساعد على التنبؤ ببعض الاضطرابات النفسية، خاصة انخفاض تقدير الذات لدى الرجال (Kessler, R. 1982).

وفي دراسة قام بها دورينويند عن دور العوامل الاجتماعية الثقافية والعوامل النفسية الاجتماعية في الإصابة بالاضطرابات النفسية، أوضح أن هناك نسبة مرتفعة لها دلالتها من الاكتئاب والفصام وإدمان الكحوليات والجريمة بأنواعها المختلفة، تحدث عندما يحتاج الفرد إلى المال ويحدث ذلك بين الطبقات المتوسطة، فقد ينتشر بينهم القلق وبعض الاضطرابات العقلية ذات الطابع الوجداني (Dohernwend, B. 1975).

وفي دراسة لانجنر ومايكل عن ضغوط الحياة والصحة النفسية، أوضحا أن بعض الاضطرابات النفسية والعقلية تحدث أكثر ما تحدث بين الأفراد الفقراء المحتاجين إلى المال، نتيجة الصعوبات التي يتعرضون لها، والضغوط النفسية التي تحدثها قلة المال التي تؤدي بدورها إلى عدم القدرة على التحكم في أحداث الحياة. وإذا كانت استجابة الفرد نحو قلة المال أو انعدامه هي الشعور بالضغوط النفسية، كان ذلك هو الخطوة الأولى نحو الذُهان، أما إذا كانت الاستجابة لانخفاض المال هي الشعور بالقلق، كان ذلك الخطوة الأولى نحو العُصاب (langner, T. & Michael, S. 1963).

وفي مـــا يلـي ســوف نتـحـدث عـن بعض من أمــراض المال النفـســيــة والاجتماعية أو النفس ـ اجتماعية التي قد يكون المال سببا فيها أو نتيجة لها. وذلك كما يبدو في:

١- سلوك الرشوة.
٢- سلوك النصب والاحتيال على المال.
٣- سلوك التهرب من الضرائب.
٤- البخل والبخلاء.
٥- فوبيا المال.



5

سلوك الرشوة

Bribery behavior

يعد سلوك الرشوة واحدا من أهم الأمراض الاجتماعية للمال بوصفه فعلا مجرَّما اجتماعيا ومحرَّما دينيا وخلقيا ومرفوضا على مستوى الفرد والجماعة، حيث يقوم من خلاله الفرد بالاتجار بدوره أو وظيفته أو خدمات يقدمها للآخرين، فيعتدي على القيم وينتهك المعايير الاجتماعية ويتبنى سلوكيات شاذة ومضادة للمجتمع وأخلاقياته وقوانينه وأعرافه.

والرشوة ظاهرة اجتماعية ذات أبعاد نفسية عديدة ومتشابكة يعمد إليها طرفان أحدهما الراشي والآخر المرتشي، وقد تشترك فيها ثلاثة أطراف حين يتدخل طرف ثالث وسيط لتسهيل وقوع فعل الرشوة، الذي يتضمن القيام أو الامتناع عن أداء عمل من الأعمال لتحقيق منفعة شخصية لفرد أو جماعة نظير الحصول على المال. ويشير سلوك الرشوة في اللغة العربية إلى ما يلي:

«كل المرتشين في طفولتهم أدركوا إدراكا خاطئا أن المال كل شيء، وعندما نضجت شخصيتهم آمنوا بذلك»

المؤلف

«ارتشى» أي أخذ الرشوة، و«استرشى» أي طلب الرشوة، واسترشى فلان ما في الضرع، أي أخرجه، واسترشى الفصيل (ولد الناقة) أي مد عنقه بين فخذي أمه يطلب الرضاع، واسترشى فلانا، أي أطاعه وتابع مسيرته، وأرشاه، أي حاباه أو ظاهره أو لاينه أو صانعه، والرشوة، أي الوصلة إلى الحاجة بالمصانعة. والرشوة ما يُعطى لإحقاق باطل أو لإبطال حق، وما يعطى للتملق، والمرتشي لفلان، المطيع له التابع لمسيرته، والرِشو، ما يعطي للحكام لأكل أموال الناس بالباطل.

وسلوك الرشوة هو ما يُقدَّم في صورة مال أو ثروة أو ملكية أو خدمات أو هدايا لفرد أو عدة أفراد لحثه أو حثهم على التصرف بشكل غير أمين يخلو من النزاهة والشرف. وهو بذلك لا يعتبر دافعا إلى السلوك، بل باعث عليه، ويحتمل حين وقوعه أن يشبع ظروفا دافعية، وذلك لأنه مجموعة مواقف خارجية يتعلمها الفرد ويربطها بإزالة موقف مثير للقلق والإحباط والتوتر النفسي.

إذن، سلوك الرشوة لا يطلق طاقة داخلية أبدا، وهو إذ يحفز الفرد فإنما يحفزه إلى طمع من يأخذ وحسد من لا يأخذ، ونتيجة الإحساسين مزيد من الفشل في الإنتاج والتحاقد بين الأفراد، وذلك لأن سلوك الرشوة يملي على صاحبه أن يستجيب لموقف معين ويهمل المواقف الأخرى بحيث تُطوَّع الظروف البيئية وتُحدَّد أنماط السلوك بما يتماشى مع المصالح الذاتية. ولما كانت الظروف البيئية عديدة ومتنوعة والمصالح الشخصية الذاتية أكثر تنوعا، أصبح سلوك الرشوة ذا موضوعات ورموز: الموضوعات كثيرة ومتعددة ومعظمها يدور حول أمور مالية مادية مثل الهدايا والخدمات والامتيازات، أما الرموز فهي كل ما يتصل بالجوانب النفسية وما يحث السلوك ويدفعه إلى الاتجاه نحو هدف وموقف معينين.

والرشوة مفهوم شائع في التحليل النفسي، فهو أقرب ما يكون إلى التقمص به، إن لم يكن تصالحا بالفعل. إذ ينظر إلى اعراض العُصاب على أنها ممثلات رمزية لاندفاعات مكبوتة، وفي البدء يرفض الأنا الأعراض، ثم بعد هذا يصبح متصالحا معها، لأنه يدرك ما فيها من وقاية معينة لأمن الذات (الأنا) فيقبل الأنا الأعراض في صورة رشوة، لكن هذا التقبل يحمل عناصر ملائمة معينة، مثال ذلك أنه يوجد ما يسمى الكسب الثانوي من

المعاناة، فالدافع المكبوت يطلق صراحة على هيئة أعراض، ولا يتعرف المريض على الدافع الطليق في طريقة تعبيره الجديدة، وأكثر من ذلك، فلكي يتراضى الأنا الأعلى أو الضمير الباطن، يرشو الأنا بالمعاناة. هكذا، كما يقول هيلي وباورز، يمكن أن تتقبل إرضاءات اللذة المحظورة عن طريق تقديمها إلى الأنا كعقاب. وفي الوقت ذاته «يرتشي بالمعاناة» الأنا الأعلى ذاته، الذي يدرك المعنى الكامن للعرض على الرغم من خفائه. (كمال دسوقي، ١٩٨٨).

وسلوك الرشوة يفتح أمامنا العديد من التساؤلات التالية: هل الذين يرتشون هم الأفراد الذين يحتاجون إلى المال أو الأفراد الأكثر مالا؟ باختصار: الفقراء أو الأغنياء؟ وما أسباب سلوك الرشوة؟ هل هي أسباب اقتصادية أو اجتماعية أو نفسية، أو أن كل هذه العوامل تتضافر معا، لتشكل في النهاية شخصية المرتشي؟ وما الوزن النسبي لكل عامل من هذه العوامل؟ وأيها أكثر دلالة وأهمية في تشكيل شخصية المرتشي؟ وهل هناك علاقة بين سلوك الرشوة وأساليب التربية والمعاملة الوالدية في مرحلة الطفولة؟ وما الخصائص والسمات النفسية لشخصية الراشي والمرتشي والديناميات النفسية التي تحدد هذا السلوك؟

وللإجابة عن هذه الأسئلة سوف نتحدث عن بعض المحددات الاقتصادية والاجتماعية والنفسية التي تؤدي إلى سلوك الرشوة. وذلك في صورة جدلية ديالكتيكية قائمة على الحوار العقلي الذي لا يفرض أفكارا بعينها على ذهن القارئ، وفي ذلك سوف نعرض آراء العلماء والمفكرين من خلال بعض النظريات العلمية ذات الصلة بسلوك الرشوة، كما سنعرض أيضا بعض ما في أذهان الناس من أسباب حقيقية ووهمية عن المحددات الاقتصادية والاجتماعية والنفسية لهذا السلوك.

الأسباب النفسية الاقتصادية لسلوك الرشوة

وفي ما يتصل بالأسباب الاقتصادية لسلوك الرشوة فهي كالتالي:

١- الفقر والاحتياج.

٢- غلاء الأسعار وتحول نظام القيم في المجتمع إلى القيم الاقتصادية.

فالعوامل الاقتصادية من حيث الفقر والاحتياج إلى المال تؤدي دورا كبيرا في تشكيل سلوكيات الأفراد وميل البعض من الناس إلى سلوك الرشوة، لكننا لا يمكن أن ننظر إلى هذا السلوك على أنه نتاج عوامل اقتصادية بحتة، ونردد مع كثير من الناس أن الفقر والاحتياج هما السبب الأوحد في سلوك الرشوة. فالحاجة أو الاحتياج ينشأ عن انحراف الشروط البيئية وعدم الاتزان الذي يسعى من خلاله الفرد إلى إعادة هذا التوازن. وبمجرد حدوث هذا الاتزان يحدث كف للسلوك، فإذا سلمنا بأن سلوك الرشوة احتياج وعوز وفقر، فيجب أن نسلم أيضا بأن المرتشي لا يعمد إلى هذا السلوك إذا كان في حالة توازن مادي وكفاية مالية، لكن الحقيقة تبدو مخالفة لذلك تماما، فكثيرا من المرتشين لا يشعرون بضغط الفقر والحاجة، ومع ذلك يقبلون الرشوة، بل إن كثيرا منهم يمتلكون أموالا وثروات ضخمة، وعلى الرغم من ذلك يرتشون. فنحن لا نستطيع أن نقول إن سلوك الرشوة يصدر عن أناس فقراء أو أغنياء، أو يصدر من الطبقات الدنيا أو العليا في المجتمع، من دون أن ننظر إلى العوامل النفسية والاجتماعية التي تؤثر في تكوين شخصية المرتشي، فكل هذه العوامل لا تعمل منفصلة بعضها عن بعض، بل تتفاعل في شكل دينامي ووظيفي لتحدد شخصية المرتشي وسلوكياته.

وهناك علاقة بين سلوك الرشوة والتغيرات الاقتصادية السريعة والمتلاحقة، من غلاء الأسعار وتحول النظام القيمي في المجتمع ـ الذي أعلى بدوره من القيم المادية والاستهلاكية ـ كأن المال هو القيمة الأعلى في أذهان كثير من الناس، والرغبة الأولى لديهم، فتراجعت بذلك قيم كثيرة وظهرت قيم أكثر خطورة مهدت الطريق إلى سلوك الرشوة، فأصبح البعض ينظر إلى أعمال الربا على أنها نوع من أنواع التجارة، وراق لبعضهم أن يطلقوا عليه «استثمار للأموال» أو «توظيف للأموال»، فتزايد بذلك أصحاب المصالح والمرابون والجشعون الانتهازيون، وراغبو الكسب السريع، الذين هم بحق النواة الأولى لسلوك الرشوة.

الأسباب النفسية الاجتماعية لسلوك الرشوة

وفي ما يتصل بالأسباب الاجتماعية لسلوك الرشوة فهي كالتالي:

١- نقص فرص الاختيار والوسائل المشروعة لتحقيق الأهداف.

٢- اللامعيارية واضطراب نسق القيم.

٣- الافتقار إلى الضمير المهني.

٤- عدم فهم الدلالة الأخلاقية للعمل.

ووفقا لنظرية ميرتون في البناء الاجتماعي والثقافي للسلوك الإجرامي، يمكن أن نفسر سلوك الرشوة من حيث إن المجتمع لا يتيح لكل الأفراد تحقيق أهدافهم بالوسائل المشروعة، وبالتالي يلجأ الأفراد الذين لا تتاح لهم الوسائل المشروعة إلى وسائل غير مشروعة، من بينها سلوك الرشوة. معنى ذلك أن المرتشي لم يجد الوسائل المشروعة التي تحقق أهدافه ورغباته في المجتمع فلجأ إلى سلوك الرشوة.

والحقيقة أن نظرة واحدة على واقع كثير من المرتشين توضح لنا أن أمامهم العديد من البدائل والوسائل المشروعة لتحقيق أهدافهم، لكنها وسائل تحتاج إلى بذل الجهد والطاقة والمثابرة وقليل من النضج العقلي والانفعالي، وهو ما يتناقض مع سيكولوجية المرتشي. فلو كان سلوك الرشوة هو فقط لنقص فرص الاختيار وقلة البدائل الشرعية، لكان مقصورا على الأفراد من الطبقات الدنيا دون العليا، وعلى الأفراد من الريف دون الحضر، لكن الواقع يشير إلى أن سلوك الرشوة يكثر بين الطبقات العليا، وفي البيئات الحضرية المدنية ذات المكانة الاقتصادية المرتفعة، وبين من يملكون بدائل شرعية وفرص اختيار أكثر.

وقد ينتج سلوك الرشوة عن مفهوم «الأنومي» Anomi أو اللامعيارية، فهو مفهوم يعكس المشكلات المرتبطة بضعف أو انعدام القواعد الأخلاقية العامة التي تنتج من تضارب في القيم الاجتماعية بحيث لا يوجد تصور واضح محدد حول ما هو صواب وما هو خطأ، وهي تماما الحالة التي يعيشها المرتشي، حيث الانعزال والاستغراق في أنشطة خاصة تفتقر إلى الاشتراك في ضمير جمعي واحد، وحتى إن وجد هذا الضمير الجمعي فإن إحساس المرتشي به ضعيف لأن درجة وضوحه أضعف.

وتتضح فكرة اللامعيارية لدى المرتشي من خلال نظرية التحليل النفسي ومفهوم الاستدماج. فقد ينتج سلوك الرشوة لعدم قدرة الفرد على امتصاص الأوامر والنواهي والقيم الاجتماعية، وكذلك الفشل في استدماج الأساليب الوالدية التربوية الصحيحة، وامتصاص واستدماج قيم اجتماعية وأساليب والدية خاطئة تفتقر إلى الفعالية والإيجابية، وفي مرحلة لاحقة قد يدرك المرتشي فساد معاييره وسلوكياته وخطأ النسق القيمي الخاص به، لكنه يعجز

عن تكوين قيم إيجابية جديدة وإحلال أنساق قيمية أخرى. مما يعني أن سلوك الرشوة أصبح بمنزلة القوالب الجامدة المكتسبة والمتعلَّمة التي يصعب التحول عنها.

إذن سلوك الرشوة يعمل على تشويه الوعي القيمي، بحيث يتبنى الفرد قيما جديدة مقلوبة ومغلوطة في آن واحد، وقد يكون ذلك بقصد أو من دون قصد، بوعي أو من دون وعي، فوعي المرتشي لا وعي فيه، والقيم لديه لا قيمة فيها، لأنها قيم توجه سلوكه نحو استجابة محددة ترفض الحرية والاختيار، فيكون مقيدا تماما كمن يرشيه، فاتر الهمة، منعدم الابتكار، قليل الدافعية، تنحصر كل سلوكياته في عامل واحد فقط هو المال، فلا ينهض من دونه ولا يتحرك إلا بأوامره.

ونسق القيم لدى المرتشي هو نسق متضارب وباهت ومشوه، ومبني على قيم ذاتية شخصية لا تتوافق مع الضمير الجمعي، بل تتوافق سلبا مع مصالحه الشخصية، هذا بالإضافة إلى أنه نسق يجعل من صاحبه المعيار لكل شيء، بحيث يصبح هو الرأي والمرئي والذات والموضوع في آن واحد.

ويوصف النسق القيمي لدى بعض المرتشين بأنه «نسق ضيق» لا يتجاوز دائرة الحياة الجنسية، فالقيم والأخلاق في نظرهم مقصورة على مسائل العِرض والعفاف والوفاء الزوجي، مما يعني أن الضمير الأوحد لديهم هو الضمير الجنسي، بينما تنعدم كل أنواع القيم الأخرى، وإن وجدت فتكون ضعيفة وباهتة، خصوصا القيم المهنية وشرف المهنة والعمل.

والحقيقة أن أزمة القيم التي يعيشها المرتشي إنما هي أزمة يعيشها المجتمع العربي كله. فلو أننا ألقينا نظرة سريعة على مفهومنا العربي للقيم والأخلاق لوجدنا أن هذا المفهوم لا يتجاوز الحياة الجنسية، مع ما تتطلبه من تنظيم للعلاقات بين الرجل والمرأة. فالأخلاق لدينا مقصورة فقط على مسائل الشرف والعفة والوفاء الزوجي، حتى أن القيمة الأخلاقية لا تكاد تعدو هذه الدائرة الضيقة من دوائر السلوك البشري. ولعل هذا ما حدا بعض علماء الأخلاق إلى القول بأن الضمير الأوحد الذي نلتقي به لدى أفراد المجتمع العربي إنما هو الضمير الجنسي، وأما أن تكون لكلمة الشرف معان أخرى غير ما يتصل بمسائل العِرض والعِفة، فهذا قلما ما يخطر لنا على بال. وآية ذلك أننا لا نعلق كبير أهمية على الضمير المهني والضمير المدني والضمير القومي والضمير العالمي، مقتصرين في العادة على تنمية ضميرنا الجنسي وحده.

فنحن نلوم - مثلا - الشخص الذي يعد فتاة ما بالزواج من دون أن يفي بوعده، بينما لا يكاد يخطر على بالنا أن نلوم سياسيا لأنه غرر بشعبه، أو أن ننحى باللائمة على شخص مسؤول لأنه لم يف بتعهداته، ونحن نصب جام اللعنة على الزوج الخائن الذي يخدع زوجته، لكننا قلما نقسو على التاجر الجشع والطالب الغشاش والصحافي الكاذب والموظف الخائن الذين يخدعون أمتهم ويرتشون.

ومن أهم الأسباب الاجتماعية لسلوك الرشوة الافتقار إلى الضمير المهني، فالمرتشي ليس لديه إحساس بالواجب والشعور بالمسؤولية، كما أنه يفتقر إلى الرغبة الحقيقية في خدمة المواطنين. وكثيرا ما يظهر افتقاره إلى الضمير المهني في مظاهر الإهمال والاستهتار وعدم الاكتراث. وقد لا نكون مبالغين إذا قلنا إن سوء الإدارات الحكومية أو الفساد الإداري الذي نعيشه في مجتمعنا العربي يرجع أولا وبالذات إلى تفشي ظاهرة الرشوة وانعدام الضمير المهني.

أما في ما يتصل بعدم فهم الدلالة الأخلاقية للعمل لدى المرتشين، فنجد أن القواعد الأخلاقية لديهم بمنأى تماما عن دائرة العمل والنشاط المهني، وكأن العمل ليست له أصوله وقواعده وواجباته وحقوقه وتكاليفه ومسؤولياته. وعجز المرتشين عن فهم قيمة العمل جعلهم يتمسكون بقاعدة ومبدأ شاذ مفاده «أقل الجهد»، هذه القاعدة التي تقوم على انتهاج أقصر الطرق للوصول إلى الأهداف المرجوة من خلال الانتهازية والوصولية والماكيافيلية، مما أدى إلى الانتقاص من قدر العمل، فأصبح المرتشي لا يؤمن بالجهد الصادق والعمل الجيد والأداء المتقن، بل إن كل ما يفكر فيه هو حياة السهولة والجهد الأقل والعمل الهزيل الذي يعود عليه بالمال الوفير، فأصبحت شخصية المرتشي مزيجا من السهولة والتهاون والإهمال والكسل والتراخي والسلوكيات المرتجلة البعيدة كل البعد عن النظام والتخطيط.

الأسباب النفسية لسلوك الرشوة

من خلال ما تقدم يتضح لنا أن أخطر ظرف وأهم دافع إلى سلوك الرشوة هو المرتشي نفسه، مما يجعلنا نؤكد دور العوامل والديناميات النفسية لهذا السلوك. صحيح أن العوامل الاقتصادية، من حيث الفقر والاحتياج ونمو القيم

الاقتصادية على حساب القيم الاجتماعية، تؤدي دورا في سلوك الرشوة، وصحيح أيضا أن العوامل الاجتماعية من حيث اللامعيارية ونسق القيم والضمير المهني وقيمة العمل ودلالته، تؤدي دورا كبيرا في هذا السلوك، لكن الدور الأكبر ينصب على العوامل النفسية التي تشكل البناء النفسي للمرتشي، والتي تعمل عملها منذ الطفولة في علاقة الفرد بالوالدين والمجتمع وأساليب المكافأة والعقاب.

فمن أهم دوافع سلوك الرشوة ما يتصل بالثواب والعقاب وأسلوب المكافأة. فالرشوة أحد السلوكات المتعلمة من خلال المكافأة والإثابة التي تتعدد أشكالها ما بين مكافأة مادية أو معنوية، أولية أو ثانوية، خارجية أو داخلية، موجبة أو سالبة، مرجأة أو عاجلة، مشجعة أو مسكنة، فارقة أو مدعمة. فما نثاب عليه نميل إلى تكراره، وما نعاقب عليه ننفر منه ونتجنبه. ويرتبط مبدأ الثواب والعقاب بمفهومنا عما هو صحيح أو خطأ، ومن الطبيعي أن تكون المكافأة أو الإثابة دافعة إلى التعلم لكل سلوك مستحسن اجتماعيا أو يلقى عدم القبول من المجتمع.

وكثيرا ما يحاول الوالدان مكافأة الطفل على سلوك حسن قام به أو سلوك غير مرغوب ويتطلب جهدا من الطفل. فتتحول المكافأة بفعل بعض الظروف النفسية والاجتماعية إلى سلوك الرشوة في الكبر، خصوصا إذا لم ينمِ الوالدان لدى الطفل الشعور بلذة العمل الجيد قبل أن يشعر بلذة المكافأة، وإذا كانت المكافأة تعويضا عن أعمال ينفر منها الطفل ويتطلب أداؤها مجهودا منه، وليست تشجيعا له على الإنجاز بصورة أكثر فعالية، فسوف ينمو لدى الطفل سلوك الرشوة. فأخطر ما يقوم به الوالدان هو تقديم المكافأة للطفل بمجرد أن ينتهي من نشاط غير مرغوب فيه، فيتعلم الطفل بعد ذلك أن السلوكيات والأنشطة السيئة المنفرة هي التي تؤدي إلى المكافآت، فلا ينمو لديه سلوك حل المشكلات بل ما ينمو لديه هو سلوك الرشوة.

ويرتبط سلوك الرشوة أكثر ما يرتبط بالمكافأة الثانوية التي تكون عن طريق المال، وفي البداية يصبح المال بالنسبة إلى المرتشي مجرد وسيلة لإشباع الحاجات ومكافأة رمزية لا تشبع مباشرة الحاجات الإنسانية وليس له قيمة في حد ذاته، وإنما قيمته في ما يمكن أن يوفره من إشباع لهذه الحاجات، ثم لا يلبث أن يتحول المال من وسيلة إلى غاية في حد ذاته، فينتقل المرتشي من

المكافأة الثانوية إلى المكافأة العاجلة المادية، التي تكون استجابته لها أقوى وأسرع من المكافآت الآجلة، خصوصا إذا كانت مكافأة عينية متمثلة في مبلغ من المال.

فالمرتشون يعظمون المال ويحترمون كل من يقدمه إليهم، وينظرون بنوع من السخرية إلى كل من يكافئهم بطريقة معنوية، كأن يقدم لهم الشكر والعرفان والتقدير على ما بذلوه من خدمات هي في الأساس من صميم واجباتهم ومسؤولياتهم الخاصة.

ويختلف إدراك المرتشي للمكافآت طبقا لنوعها، فالمكافآت المادية التي تمنح له نظير القيام بدوره ومسؤولياته يدركها على أنها أجر نظير القيام بعمل أو خدمة ما، أما إذا كانت هذه المكافآت المادية تمنح للآخرين نظير القيام بمسؤولياتهم، فإنه يراها بمنزلة رشوة، باختصار: إذا كانت المكافأة أو الإثابة المادية تمنح للآخرين فهي رشوة، أما إذا كانت تمنح له فهي أجر أو هبة أو هدية. أما بالنسبة إلى المكافآت المعنوية النفسية - سواء كانت شكرا أو عرفانا أو مدحا وثناء يقدم له - فإنه يعتبرها رشوة فالصواب أصبح خطأ والخطأ أصبح صوابا، وهو ما يجعلنا نقول إن الإدراك لدى المرتشي إدراك مشوه ومغلوط، فهو يرى ما يريد أن يراه ويدرك ما يريد إدراكه. بحيث يصبح المرتشي في النهاية معيار كل شيء.

سيكولوجية الشخصية للراشي والمرتشي

سلوك الرشوة أصدق على فعل المرتشي منه على فعل الراشي، مادامت الرشوة بمعناها الصحيح اعتداء على سير الأداء والوظيفة والدور الاجتماعي للفرد. ويتطلب سلوك الرشوة شخصين كي يحدث هما: الراشي والمرتشي، وفي بعض الأحيان يتطلب الأمر شخصا ثالثا يقوم بدور الوسيط لتسهيل فعل الرشوة.

وبالنسبة إلى الراشي، فإن سيكولوجيته تعتمد على قاعدة نفسية مؤداها: «الذي لا تستطيع أن ترشيه أو تشتريه بالمال، لا تستطيع أن تثق به»، والراشي نوعان: الأول: هو من يقوم بتقديم الرشوة طلبا لحق له. والثاني: من يقدم الرشوة لانتزاع حقوق الآخرين لتكون في مصلحته، وعادة ما نجد النوع الأول

من الراشين لا يثقون بالناس والنظم الاجتماعية والقواعد القانونية، ويرفضون الخضوع للإجراءات الروتينية الطويلة. أما النوع الثاني فإنه لا يهدف إلا للكسب السريع.

وأيا كان الراشي من النوع الأول أو الثاني، فإنه يملك شخصية ضعيفة ليس لديها قدرة على تحقيق مستوى معقول من التوافق، فضلا عن أنها عاجزة عن علاج صراعاتها أو حتى مجرد مواجهتها والتعامل معها، فهي شخصية لا تستطيع الامتثال للظروف والقيود التي يفرضها المجتمع بعاداته وتقاليده وأعرافه، الأمر الذي يجعل الراشي ينظر إلى فعل الرشوة باعتباره العصا السحرية لكل المشكلات والصراعات وتحقيق جميع المتطلبات والوسيلة التي يحتمي بها من الأخطار التي تهدد شخصيته.

أما في ما يتصل بالمرتشي، فإن سيكولوجيته تقوم على الانتهازية وتحيّن الفرصة واختيار الظروف المناسبة لتحقيق أهدافه ومطامعه من دون أن تكون له قاعدة أو مبدأ يحدد سلوكياته وتصرفاته. وعدم التقيد بمبدأ أو قاعدة يجعل للمرتشي صورتين:

الصورة الأولى: لدى الراشي الذي يرى في المرتشي شخصية مرنة وإيجابية ومتفتحة، وبعيدة عن التعقيد والروتين.

والصورة الثانية: لدى الأشخاص العاديين غير الراشين الذين يرون المرتشي على صورته الحقيقية، شخصية تلعب على الظروف الضاغطة للآخرين وعلى سلوكياتهم السلبية الرامية لتحقيق مكسب مادي.

والمرتشي كثير الشكوى، وشكواه دائما تدور حول الفقر وقلة المال، كما أنه يرفض أي حوار أو منطق يفلسف الفقر ويشوه الغنى، فلديه دائما رغبة عارمة في الغنى وجمع المال بأسرع وقت ممكن وفي أقصر مدة وبأقل مجهود، وبأي وسيلة، ولا يهم إن كانت هذه الوسيلة شرعية أو غير شرعية.

وعادة ما يكون المرتشي غير راض عن ذاته وظروفه وحياته، فالإحساس بالرضا عن الذات والحياة يعني بالنسبة إليه الثراء والغنى الفاحش، وكأن لسان حاله مقولة أنون: «المال ضروري... لكنه دائما لا يكفي». وتؤدي حالة عدم الرضا عن الذات والحياة التي يعيشها المرتشي، إلى عدم الرضا أيضا عن المبادئ والقيم والكفر بكل المبادئ والأخلاق والمثل العليا والنظر إليها باعتبارها كلمات جوفاء لا طائل من ورائها.

إن مشكلة المرتشي أنه كثير التمني، وطموحاته ورغباته أكبر بكثير من إمكاناته وقدراته، فضلا عن أنه يشعر بأنه وضعية خاصة وحالة استثنائية. فقد يكون أحسن حالا من كثيرين غيره، ومع ذلك لا يشعر بالرضا عن ذاته والرضا عن حياته، ذلك لأنه لا يرى من هم دونه، بل عيناه مصوبتان دائما إلى من هم أكثر منه مالا، أما الذين هم أقل منه مالا ولهم ظروفه نفسها، فيرى أن هذا مكانهم الذي يستحقون، أما هو فوضعية خاصة.

وبذلك يعيش المرتشي حالة من التوتر النفسي ليس مبعثها الظروف المحيطة به، بل مبعثها ذاته، فهناك الكثير من الأفراد لهم الظروف الحياتية نفسها، بل ربما يتعرضون لضغوط نفسية أكبر بكثير مما يتعرض له المرتشي، ومع ذلك لا يشعرون بتلك الإحساسات المريرة التي يشعر بها المرتشي مثل عدم الرضا عن الذات والحياة، والإحباط، والتوتر النفسي، والقلق والخوف من الفشل، والخوف من المستقبل، فهو لا يعيش في تصالح بقدر ما يعيش حالة من الشد والجذب الذي يتخطى وضعية الصراع البناء إلى صراع مملوء بالإحباط الهدام الذي قضى معه على كل القيم والأهداف والمبادئ، لذا كانت رغبات المرتشي كثيرة وحادة من دون عقل يكبحها وشهواته بلا ضابط ولا تحكم، وأحلامه بلا وسائل، وفوق ذلك كله فهو لا يملك سوى إرادة عقيمة وحس مرهف وأفق ضيق ولهفة مشبوبة وصبر نافد، وكلها في النهاية تتحول إلى حالة من عدم النضج الانفعالي واضطراب الانفعالات.

فانفعالات المرتشي تتميز بعدم النضج الانفعالي، فهي بعيدة كل البعد عن الضبط ولا تتلاءم مع مستوى عمره الزمني وخبراته، فكثيرا ما نجد استجاباته الانفعالية تأتي على غير المتوقع تماما، ولا تتناسب أبدا مع الموقف المثير، فضلا على أنها استجابات غير ثابتة وتتغير من وقت إلى آخر، حتى إن كان الموقف المثير واحدا، فنجد المرتشي يتصرف تجاه الموقف الواحد بأكثر من استجابة، وهي استجابات انفعالية تخلو من الصبر والمثابرة والواقعية، وهو ما نطلق عليه عدم الاستقرار الانفعالي emotional instability أو الشخصية غير المستقرة انفعاليا emotionally unstable personality.

والمرتشي لا يستطيع أن يدرك انفعالاته ويعجز عن تقديرها والتعبير عنها بشكل دقيق، مما يجعله غير قادر على التعامل مع ضغوط الحياة ومشاعر الإحباط الناتجة منها بشكل إيجابي فعال، فيتعامل معها بشكل سلبي يفتقر

إلى الفعالية. فردود أفعال المرتشي نحو ضغوط الحياة واحباطاتها يمكن أن نصفها بأنها «توافق سلبي» أو «توافق لاتوافقي»، الأمر الذي يجعلنا نقول إن المرتشي يفتقر إلى التوافق النفسي والاجتماعي نتيجة لضعف أو انعدام المهارات الاجتماعية وعدم القدرة على تكوين علاقات اجتماعية إيجابية وفعالة، فعلى الرغم من علاقات المرتشي المتعددة والمتنوعة، فإنها علاقات سطحية لا تهدف إلى التواصل النفسي والاجتماعي بقدر ما تهدف إلى تحقيق المصالح الشخصية والمنفعة المادية. وقد يدرك المرتشي هذه الحقيقة لكنه لا يتألم لها أو يعاني منها، فهو لا يهمه أن يتواصل مع الآخرين أو ينتمي إليهم بقدر ما تهمه المنفعة المادية المالية. فحب الآخرين والشعور بالانتماء وتحقيق الحياة الاجتماعية الإيجابية، كل هذه الأمور بعيدة عن حسابات المرتشي لما لديه من استبصار مشوه وإدراك مضطرب وضعيف، دائما ما يوظفه في إطار سلبي يحقق له أهدافه المرضية التي تنحصر في شيء واحد فقط هو المال.

وفي ما يتصل بصورة الذات لدى المرتشي نجد أنها تتسم بالعجز والسلبية، فدائما ما تكون مثيرات المواقف والأحداث الاجتماعية المحيطة به من الشدة والكثافة والتهديد بصورة لا يقوى على مواجهتها، فالأنا ضعيفة ولا تقوى على حشد دفاعات ضد المواقف الضاغطة، ويبدو ذلك في اختبارها الضعيف والمريض للواقع، بحيث تبدو أكثر الأحداث والمواقف ضاغطة ومثيرة للتهديد، حتى إن لم تكن كذلك، مما يفقد المرتشي الإحساس بالمبادأة والإيجابية والقدرة على مواجهة الواقع.

ويؤدي الإحساس بالعجز والسلبية لدى المرتشي إلى الشعور بالإحباط، فالواقع دائما ما يكون بالنسبة إليه غير ملائم. وقد يكون الواقع الخارجي ملائما لتحقيق أهدافه وإشباع رغباته، لكنه لا يستطيع أن يقوم بفعل أي شيء نتيجة لقصور إمكاناته الذاتية، أو بالأحرى لاعتقاده الخاطئ بقصور إمكاناته الذاتية.

وعندما يصل المرتشي إلى هذه الدرجة تظهر مشاعر العدوانية والضيق والاستياء في صورة اتجاه مضاد للمجتمع، حيث يمثل المجتمع بالنسبة إليه مصدرا للسلطة الغاشمة التي تقف دائما حجر عثرة أمام تحقيق أهدافه وطموحاته التي لا تتعدى جمع المال. فيبدو الصراع لدى المرتشي من أجل

الاستقلالية عن سلطة المجتمع. ولما كان الفرد لا يستطيع أن يستقل عن سلطة المجتمع، وينفصل تماما عن الآخرين، فكان لابد أن يخلق لنفسه سلطة أكبر من سلطة المجتمع، حتى تتحكم فيمن يتحكمون فيه، فيكون هو نفسه مصدرا للسلطة على الذين يتسلطون عليه. وهذا ما نجده من قِبل بعض المرتشين الموظفين في بعض المصالح الحكومية، حيث يقومون بتأخير مصالح الناس والاحتماء بالروتين واللوائح والقوانين المزعومة من أجل الحصول على المال، الذي يمثل بالنسبة إلى المرتشي مصدرا للقوة والحرية، فعندما يحصل على المال يصبح حرا ومستقلا عن المجتمع، وفي الوقت ذاته يصبح أكثر قوة ويتحكم في كل ما يتحكم فيه ويسيطر عليه.

والمرتشي إذ يشعر بحالة من العجز والسلبية والإحباط والتمرد على السلطة والاتجاه المضاد للمجتمع وبصورة هشة ومشوهة، كان لابد له من إعادة ترميم ذاته من خلال عملية تكوين عكسي Reaction Formation تقلب إلى الضد تماما ما يشعر به من ضعف وعجز وإحباط، وفي هذه الحالة يكون شعوره الشخصي مضادا تماما لما في لاشعوره. فهو إذ يشعر بالعجز والسلبية والضعف، يحاول أن يظهر للعامة والخاصة من الناس أنه قوي ومتماسك ولا تقهره الظروف، وربما نجد البعض من المرتشين يتقربون لأصحاب الأموال، كي يستمدوا الشعور بالقوة. فالمال في نظر المرتشين هو المصدر الوحيد للقوة الذي بإمكانه أن يقضي على حالة العجز والسلبية التي يشعرون بها. والبعض الآخر قد يتقرب إلى أصحاب النفوذ والسلطة كي يستمد منهم الشعور بالقوة والهيبة، فذوو السلطة في نظر المرتشي لا يحققون المال ولكنهم الطريق للحصول على المال، الذي يمثل في نظرهم المصدر الوحيد للسلطة. فمن خلال علاقة المرتشي بأصحاب النفوذ والسلطة يعتقد الآخرون بقوتهم ونفوذهم، وهذا من شأنه أن يحقق للمرتشي كثيرا من الأموال عندما يؤدي دور الوسيط بين الراشي وأصحاب النفوذ والسلطة، لذا نجد كثيرا من المرتشين يبالغون في علاقاتهم بالشخصيات المهمة في المجتمع، حتى إن لم تكن لهم علاقات معهم.

والتكوين العكسي هو إحدى الميكانزمات الدفاعية الرئيسة لدى المرتشين، حتى أننا نجده بوضوح في لفظ «مرتش» أو «رشوة» إذ يضطر أكثرهم إلى عكس اللفظ لكي يُرضي المجتمع ويتوافق مع القيم الاجتماعية، فلا يتعرض

إلى الحرج أو التهديد، فنجد لفظ «الرشوة» وقد أخذ معاني أخرى تتمثل في «العمولة ـ النسبة» وهو ما نجده على ألسنة المرتشين من رجال الأعمال الجدد أو ما يعرف بالرأسمالية الجديدة، أما المرتشون من الشرائح الدنيا فنجدهم يقلبون لفظ الرشوة ويبدلونه إلى «إكرامية ـ سمسرة ـ حلاوة ـ عرق».

وهكذا يتضح لنا أن المرتشي يعاني اندفاعا قويا من اللاشعور الهمجي الذي يوجه سلوكه بعيدا عن كل اعتدال أو سوية، فأصبحت حياته كلها نهبا لرغبات متطرفة شرسة، تقتل معها أي رغبات معتدلة لا تزال فيها بقية من حياء، وربما يفسر لنا ذلك ما يبدو عليه المرتشون من الجرأة التي تصل إلى حد التبجح والتي لا تعرف حدا أو سقفا للإشباع، فهي رغبات لا تجد من يوقفها أو يضع حدا لها، وهي رغبات سرعان ما تطور نفسها وتخلق معها رغبات جديدة قوية وملحة على الفرد، تلك الرغبات التي يتطلب إشباعها أيضا شروطا متباينة تحتاج إلى المال، فرغبات المرتشي غير قابلة للإشباع لأنها متجددة ومتنوعة وتحيل الفرد إلى رغبات وحاجات أخرى، من ثم نستطيع أن نوجز القول في أن سلوك الرشوة لا يشبع الرغبات والحاجات بقدر ما يحيل المرتشي إلى خلق حاجات ورغبات جديدة.



٦

سلوك النصب والاحتيال على المال

يشير المعنى العام لسلوك النصب والاحتيال على المال إلى أنه: «استخدام التضليل Falsification من أجل الحصول على أموال الآخرين أو الامتلاك بالباطل لأشياء ذات قيمة مادية عن طريق الغش والخداع والمراوغة والتزييف واختلاق الأكاذيب والمعاذير وتبديل الواقع والمبالغة والتهويل بجاذبية مصطنعة تشد أنظار وأسماع الآخرين بما يضمن استثارة دوافعهم وانفعالاتهم وعواطفهم».

والنصابون والمحتالون هم جماعة من المخادعين والمنافقين والمرائين والمصفقين والهتافين والمنتفعين وغيرهم، ممن يندرج سلوكهم تحت باب التزييف والتضليل، فهم جماعة تزيف الحقائق وتضع الأقنعة على الوجوه، يبيعون ضمائرهم من أجل المال ويسخرون أنفسهم لخدمته، وهم على استعداد دائما لعمل أي شيء شريطة أن

«المحتالون على المال لا يطاردون ضحاياهم، وإنما الضحايا الطامعون هم الذين يطاردونهم.. فالمصيدة لا تطارد الفأر»

المؤلف

يحظى الواحد منهم في النهاية بالمال الذي ينشده. حديثهم معسول ومنطقهم مزيف، لديهم من المهارة المنطقية والمراوغة اللفظية والسفسطة الكلامية ما يجعلهم يلتمسون الحجج والبراهين، ويعللون أحداثا ويحللون أقوالا وسلوكيات هي في حد ذاتها غير قابلة للمنطق والتفسير العقلي، فهم حواة بارعون يدرسون عواطف الناس واتجاهاتهم وانفعالاتهم بدقة، ويعرفون كيف يصلون إلى أهدافهم مع ضحاياهم من الضعفاء والطامعين في الكسب المالي والمهووسين بالثراء السريع، لا يعرفون أدنى حرج في السكوت عن بعض الحقائق أو إخفاء بعض الوقائع أو شهادة الزور إذا كان هناك مقابل مادي، وفوق كل ذلك هم ضعفاء لم يكتمل نضجهم النفسي بعد، لأنهم ضحايا التربية السيئة والبيئة الفاسدة والتنظيم الاجتماعي المفكك الذي أحالهم في النهاية إلى شخصيات نرجسية ومضادة للمجتمع.

إن سلوك النصب والاحتيال على المال سوف يرينا كيف أن الإنسان حيوان ماكر يتقن سلوك اللف الدوران، ويعرف معنى الانحناء، ويجيد الالتواء والتصرف بدهاء، ولا يحل مشكلاته أبدا بطريقة مباشرة، وأن الخط المستقيم لديه ليس هو دائما أقصر الطرق، مادام يتحايل على الآخرين ويساومهم ويساوم الظروف ليخرج من ذاته آملا في الثروة والغنى المادي بدافع من هوس الثراء.

أنواع وأشكال سلوك النصب والاحتيال على المال

تنقسم سلوكيات النصب والاحتيال على المال إلى ثلاثة أنواع هي:

أولا: سلوك النصب والاحتيال المباشر

ويطلق على هذا النوع سلوك النصب والاحتيال الكلاسيكي classical fraud behavior أو النصب والاحتيال وجها لوجه Face to face fraud أو النصب والاحتيال البين - شخصي interpersonal fraud. وأيا كانت التسمية فهو سلوك كثيرا ما يحدث في أثناء الأنشطة الاجتماعية وعمليات التفاعل الاجتماعي المباشر التي تتضمن سلوك البيع أو الشراء أو التجارة بصفة عامة.

وفيه يحاول النصابون والمحتالون أن يكسبوا ثقة ضحاياهم وإقناعهم بالبيع أو الشراء وفق ما تقتضيه مصالحهم الشخصية المالية، والأمثلة على ذلك كثيرة نصادفها في العلاقة بين التجار والمستهلكين، والبائعين والزبائن، ونجدها كذلك في السرقة المباشرة للمستهلك والنصب والاحتيال على المستثمرين.

ثانيا: سلوك النصب والاحتيال غير المباشر

ويطلق على هذا النوع سلوك النصب والاحتيال على أموال فرد أو مجموعة من الأفراد من بُعد، أو ما يعرف بالاحتيال من بُعد Fraud at distance. وهو سلوك كثيرا ما يحدث من خلال وسائل الإعلام والاتصال، إما عن طريق الإعلانات الكاذبة أو المسابقات التلفزيونية الوهمية، أو سلوكيات القرصنة التي تتم من خلال الإنترنت، وهو ما يعرف بالجريمة الإلكترونية أو النصب الإلكتروني، فقد أدت الثورة التكنولوجية لوسائل الاتصال إلى استخدام الأجهزة المختلفة للاتصالات: تلفزيون - هواتف أرضية - هواتف محمولة - الشبكة الدولية للاتصالات (الإنترنت) في النصب والاحتيال على المال. فكثير من المسابقات المالية المزعومة التي نجدها على شاشات التلفزيون عبر القنوات الفضائية تدعونا إلى التواصل عبر الهاتف حتى نكون ضمن المتسابقين الذين ربما يسعدهم الحظ بالفوز بمبالغ مالية كبيرة. وقد حققت هذه الفضائيات وتلك المسابقات أموالا طائلة كان الخاسر الوحيد فيها هم الضحايا من الطامعين المهووسين بالثراء السريع. كذلك تُستخدم الإنترنت في سلوكيات النصب والاحتيال على أموال الغير من خلال أعمال القرصنة التي يستخدمها النصابون المحتالون عندما يتعرفون على كلمة المرور password لبطاقات الائتمان.

وهناك كثير من الأمثلة لسلوكيات النصب والاحتيال غير المباشر تبدو في العروض الوهمية لبعض الوظائف للعمل في شركات أوروبية وأمريكية وبعائد مالي خيالي. وكلها أساليب احتيالية، حيث يُرسل النصابون المحتالون كثيرا من الرسائل إلى ضحاياهم الذين يرغبون في العمل ويبلغونهم أن الاختيار في الوظائف المنشودة قد وقع عليهم، وكل ما هو مطلوب منهم ملء استمارة وإرسال مبلغ من المال يتراوح بين خمسمائة وألف دولار، وفق درجة تعلق الضحية بالوظيفة.

مثال آخر لسلوك النصب والاحتيال غير المباشر كثيرا ما نجده في الإنترنت، ويقع فيه كثير من الأفراد الذين يرغبون في معرفة الحظ وقراءة المستقبل. فلا يكاد الضحية يفتح هذه المواقع حتى يُطلب منه تسجيل بياناته الشخصية والعائلية مجانا، ثم يبلغون إليه برسالة يعرف منها حظه ويقرأ من خلالها مستقبله. ثم تأتي الرسالة وتشير إلى أن العالم الفلكي الفلاني قد قرأ له طالعه ومستقبله واكتشف أن هناك مبلغا كبيرا من المال في الطريق إليه، لكن يصعب الوصول إلى هذا المبلغ المالي الضخم بسبب سحر صنعه أحد الحاقدين المقربين إليه منذ فترة طويلة من الزمن، وأن هذا العالم الفلكي المزعوم على استعداد لفك هذا السحر مقابل مبلغ بسيط من المال لا يتجاوز مائة دولار. والحقيقة أن كثيرا من هواة قراءة المستقبل ومعرفة الطالع يقعون ضحايا لمثل هذه الحيل الساذجة وحجتهم في ذلك: «أنه إذ لم يحصل على المبلغ المالي الكبير الذي ينتظره، فعلى أقل تقدير سوف يتحرر من سحر الحاقدين».

ومن الأمثلة الشهيرة لسلوك النصب والاحتيال أن يجد الفرد رسالة تهنئه من إحدى الدول الأوروبية بفوزه بمبلغ مليون دولار أو أكثر، وأن عليه الاتصال بالمسؤولين عن هذه الجائزة. وبالفعل تجري الضحية الاتصالات اللازمة، فيبلغونه ضرورة السفر إلى الدولة الأوروبية لتسلم الجائزة، وإن أراد أن تُرسل إليه الجائزة فعليه أن يرسل مبلغا من المال يصل إلى ألف دولار باسم المحامي الفلاني حتى يتمكن من تسلم الجائزة الكبيرة.

والهواتف المحمولة لها نصيب أيضا في سلوك النصب والاحتيال غير المباشر، والأمثلة عليها كثيرة ومتنوعة، نذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر: أن يبعث أحد النصابين والمحتالين برسالة وهمية قصيرة على الهاتف المحمول للضحية مضمونها: «تم تحويل رصيد إليكم بمبلغ كذا» ثم يعمد المحتال بعد ذلك إلى الاتصال بالضحية، ويزعم أنه أخطأ في تحويل رصيد من المكالمات إليه، ويرجو الضحية أن تحول له قيمة هذا الرصيد على الهاتف المحمول في الحال وللأهمية القصوى.

ثالثا: سلوك النصب والاحتيال على المؤسسات

ينقسم النصب والاحتيال على المؤسسات إلى نوعين:

١ ـ سلوك النصب والاحتيال الداخلي

وهو سلوك يُقدم عليه الموظفون بالمؤسسة نفسها للحصول مباشرة على فوائد مالية لهم أو لتسهيل فوائد مالية للآخرين يؤدون فيها دور الوسيط نظير رشوة ما. ومن أمثلة سلوك الاحتيال الداخلي: الاحتيال على أموال الدائنين أو مُلاك الأسهم المالية أو رشوة بعض الموظفين لتسهيل صفقات مالية وهمية ومشاريع خيالية يحدث على أثرها ضياع أموال طائلة على المؤسسة، تماما مثل الصفقات المالية التي تحدث داخل البنوك بمساعدة بعض الموظفين الذين يعمدون إلى إعطاء البعض قروضا دون ضمانات كافية.

ويشمل سلوك النصب والاحتيال الداخلي في المؤسسات سلوك الاختلاس. فالاختلاس هو إحدى الجرائم المالية التي تندرج تحت سلوك النصب والاحتيال، إذ إن الاختلاس هو أحد أساليب النصب والاحتيال الذي له كثير من الأسباب والدوافع، إذ يقوم الموظف بسلوك الاختلاس عندما يشعر بالمعاملة السيئة غير العادلة في ظل مكافآت ضعيفة غير كافية بالمقارنة بزملاء العمل، كذلك الإجراءات الانضباطية الصارمة التي تستخدمها المؤسسة والتي لا يجد فيها الموظف شيئا من المرونة ومراعاة ظروفه الخاصة، كل ذلك يمثل دوافع لسلوك الاحتيال، غير أن أهم الدوافع لهذا السلوك هو ما يتصل بفقدان الترقية والمكافآت المالية والشعور بالاستياء المزمن بسبب عدم تقدير المواهب وضعف الخدمات المقدمة من قِبل المؤسسة، مما يزيد من السخط والاستياء والحقد، ما يؤدي بدوره إلى زيادة الاعتقاد أن سلوك الاختلاس هو مكافأة للفرد وحق واجب له وعقاب على تصرفات المؤسسة ورؤساء العمل نحوه.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: هل كل الذين يتعرضون لمعاملة سيئة في المؤسسة أو يفقدون ترقية ما يقومون بسلوك الاختلاس؟ الإجابة يقينا: «لا» فسلوك الاختلاس تحدده عوامل خاصة بالشخصية، ومتغيرات بيئية وموقفية، وعوامل خاصة بالدوافع والاتجاهات النفسية والقيم والمعتقدات، وهي عوامل قاعدية أساسية إذا توافرت بجانب العوامل الأخرى التي ذكرناها تكون النتيجة سلوك الاختلاس.

٢ - سلوك النصب والاحتيال الخارجي

وهو سلوك يمارسه بعض الأفراد من خارج المؤسسة، وربما يكونون عملاء فيها، وذلك عندما يزعمون أن لهم حقوقا معينة داخل المؤسسة، مثال ذلك، الادعاءات الكاذبة ضد شركات التأمين.

الدوافع النفسية لسلوك النصب والاحتيال على المال

سلوك النصب والاحتيال على المال مثله مثل أي جريمة يمكن أن نفسرها في ضوء ثلاثة عوامل رئيسية تشمل: الدافعية، ومدى توافر الفرص المتاحة، وغياب مراقبة الذات. من هذا المنطلق نستطيع أن نحدد العوامل الدافعة إلى سلوك النصب والاحتيال في:

سلوك الضحية، الوضع المالي والحرمان المادي، الجشع والطمع وعدم الأمانة، نسق الحياة، الرغبة في إظهار القوة والسيطرة، الإحساس بالنشوة والسعادة، الإثارة والتحدي، المحايدة.

وتتفاعل هذه العوامل بشكل دينامي لتؤدي إلى سلوك النصب والاحتيال على المال. فهو سلوك لا ينتج عن عامل واحد فقط من هذه العوامل ولكن من خلال تفاعل هذه العوامل بعضها مع بعض، وسنتناول هذه العوامل بالشرح والتفصيل في ما يلي:

أولا: سلوك الضحية

يستمد الأفراد دوافعهم لسلوك النصب والاحتيال على المال من خلال ضحاياهم من الطامعين في المال والمهووسين بالثراء الذين يتصفون بسذاجة التفكير وسوء التقدير والافتقار إلى الدقة وعدم الالتزام بحدود الواقع. فسلوك النصب والاحتيال على المال لا يقع ولا يكتب له النجاح إلا من خلال مجموعة من الضحايا لم يدركوا ما لدى المحتالين والنصابين من فنون المراوغة والخداع والتضليل، وأنهم في الوقت الذي ينادون فيه باستثمار الأموال أو سعة الرزق ووفرة المال والأمانة والإخلاص، يتأهبون لاستلاب العقول قبل الأموال حتى لا تستطيع الضحية أن تقوى على التحليل والتقييم وغيرهما مما يمكنها من مواجهة سالبي أموالها.

ومادام سلوك النصب والاحتيال قائما على التفاعل بين شخصين على الأقل أحدهما الضحية. يجب ألا نركز كل اهتمامنا على المجرم النصاب المحتال من دون أن نهتم بالمتضرر الأساس من هذا السلوك وهو الضحية. إذ يمثل سلوك الضحية جزءا كبيرا إيجابيا ومكملا ودافعا أساسيا لسلوك النصب والاحتيال على المال.

وقبل أن نحدد سلوك الضحية وأثره في الدافعية لسلوك الاحتيال والنصب على الأموال، نحدد أولا معنى الضحية باعتباره أحد الأركان الثلاثة للسلوك الإجرامي بصفة عامة، وسلوك الاحتيال والنصب على المال بصفة خاصة (الجريمة ـ المجرم ـ الضحية). فالدلالة اللغوية لمفهوم الضحية تعني الشخص المعرض للموت أو التعذيب من الغير، أو الذي يقاسي من سوء المعاملة في بدنه أو ماله، وهو أيضا الشخص الذي يعاني ويقاسي من بعض الأذى أو الحرمان أو الخسارة أو التعامل بسوء من قهر جماعات ظالمة. فالضحايا هم الأشخاص الذين أصيبوا بضرر فردي أو جماعي بما في ذلك الضرر البدني أو العقلي أو المعاناة النفسية أو الخسارة الاقتصادية أو الحرمان بدرجة كبيرة من التمتع بحقوقهم الأساسية عن طريق أفعال أو حالات إهمال تشكل انتهاكا للقوانين. والذي يهمنا هنا هو المعاناة النفسية والخسارة الاقتصادية وسوء المعاملة المالية.

إن الضحية لسلوك النصب والاحتيال على المال لا تعتبر طرفا سلبيا، بل إنها طرف إيجابي في هذا السلوك، ودافع له بما ترتكبه من سلوكيات استفزازية واستثارة للنصابين والمحتالين، وخصوصا أن كثيرا من العلماء أوضحوا أن هناك أشخاصا لديهم استعداد طبيعي خاص للتحول إلى ضحايا، أو ما يمكن أن يطلق عليهم (ضحايا بالميلاد). فوقوع الشخص ضحية لا يكون بمحض المصادفة، وإلا لتساوى جميع الأفراد في ذلك، وهو ما يتفق مع ما نشاهده عمليا من وقوع بعض الأفراد أكثر من غيرهم ضحايا للنصابين والمحتالين.

فالضحية هو الذي يجب لومه لوقوع فعل الاحتيال والنصب عليه، فهو الذي يخلق ويشكل النصابين المحتالين، وهو أيضا صاحب الدور الحاسم في هذا السلوك. فسلوك النصب والاحتيال كان يمكن ألا يقع لو أن الضحية لم يأخذ المبادرة في ارتكاب بعض الأعمال التي من شأنها أن تثير النصابين والمحتالين... فالمصيدة لا تطارد الفأر.

ويمكن لنا أن نصف ضحايا سلوك النصب والاحتيال على المال ـ قياسا على ما ذهب إليه فون هينتغ Von Hentig من وصف ضحايا الجريمة ـ بأنهم نوعان:

الأول: المحتال الضحية: وهو الشخص الذي سيكون محتالا، ثم يصبح ضحية أو بالعكس سيكون ضحية ثم يصبح محتالا.

الثاني: الضحية الكامن: أي الذي يكون لديه استعداد دائم لاشعوري بأن يكون ضحية، أي الذي يحمل صفات أو سمات تجذب النصابين والمحتالين نحوه مثل الثراء والبذخ والإسراف والاستهتار بالأموال، فيغري بذلك النصابين والمحتالين.

وهناك تقسيمات كثيرة وضعها العلماء للضحايا مثل الضحية الحريص conscientious victim والضحية المُسهل Facilitating victim والضحية الداعي inviting victim والضحية المستفز Provoking victim، ويمكن تطبيق هذه الفئات من الضحايا على سلوك النصب والاحتيال على المال كما يلي:

الضحية الحريص، وهو الذي يتخذ كل الاحتياطات المعقولة المنتظرة منه في ظروفه المتاحة التي يحيا فيها، كما إنه يبدي المقاومة المعقولة لحظة تعرضه للنصب والاحتيال على أمواله. وإذا كان العلماء لا يوجهون اللوم لمثل هذا النوع من الضحايا، على اعتبار أنهم لا دور لهم على الإطلاق في سلوك النصب والاحتيال، فإننا نرى أنهم ملومون أيضا ويتحملون عبء تصرفاتهم السيئة التي أدت بهم إلى الوقوع في براثن النصب والاحتيال، فهم دائما ما يكونون مدفوعين بسلوك الجشع والطمع والرغبة في الثراء السريع.

أما الضحية المُسهل فهو الذي يسهل على الآخرين سلوك النصب والاحتيال على أمواله من خلال إهماله في اتخاذ الاحتياطات المعقولة التي كانت كفيلة بكف ومنع هذا السلوك، وعادة ما يتميز هذا النوع من الضحايا بالثقة المفرطة في الآخرين وعدم تحمل المسؤولية وضعف القدرة على التعلم من الخبرات الماضية، هذا إلى جانب الفشل في الحكم على الأشياء والموضوعات والناس، فإدراكاتهم محدودة وانفعالاتهم قوية وعشوائية في آن واحد.

أما الضحية الداعي، فهو الذي يضع نفسه طواعيةً وباختياره، ومن دون ضرورة تحتم ذلك في مواقف خطيرة تعرضه لسلوك النصب والاحتيال على أمواله. وذلك كأن يندمج مع بعض الأفراد المعروف عنهم سلوك النصب والاحتيال، ويعقد معهم صفقات تجارية مالية، أو بإقراضهم أموالا من دون أن يأخذ عليهم الضمانات الكافية، وعادة ما يتصف الضحية الداعي بطموحات كبيرة وإمكانات محدودة وبسيطة.

وفي ما يتصل بالضحية المستفز هو الشخص الذي يتصرف بطريقة مثيرة لمشاعر ورغبات النصابين والمحتالين، فيقررون الاحتيال على أمواله عقابا له وانتقاما منه، وعندما يشتد الصراع بين الفريقين قد يعجز الواحد منا عن تحديد أي منهما هو السبب في سلوك الاحتيال، وعادة ما تتصف شخصية الضحية المستفز بالثقة بالنفس والشك فى الآخرين، ذلك الشك الذي لم يقو على منحه بعضا من الحذر في التعامل مع الآخرين، نظرا إلى الثقة المفرطة في الذات والمبالغة والتهويل في القدرات الشخصية، خصوصا ما يرتبط منها بالذكاء. فهو في نظر ذاته أذكى المخلوقات وأكثرها دقة ومهارة، وما عداه من البشر أغبياء وحمقى وينقصهم الفهم والإدراك.

وهناك بعض العوامل التي تتوافر في سلوك الضحية فتكون عوامل جذب ودوافع لسلوك النصب والاحتيال على أموال الغير، كأن يكون الضحية من صغار السن الذين يفتقرون إلى الخبرة في التعامل مع الناس، أو أن يكون الضحية من كبار السن الذين تتوافر لديهم ثروات كبيرة، أو أن يكون الضحية من النساء أو المصابين بالأمراض النفسية أو الجسمية، وتلك الفئات لا تملك من القوة ما يمكنها من الوقوف أمام سلوكيات النصابين والمحتالين، فيكونون عرضة لاستلاب أموالهم.

وهناك أيضا مجموعة من العوامل الثقافية والاجتماعية التي تجعل من الضحايا دوافع لسلوك النصب والاحتيال، كأن يكون الضحية من المهاجرين أو المقيمين إقامة مؤقتة في أحدا لأماكن، أو الأقليات العرقية والدينية الذين يجدون صعوبات في التوافق مع الثقافات الجديدة.

وترتبط بعض العوامل الديموغرافية بسلوك الضحية فتجعل منه دافعا لسلوك النصب والاحتيال على المال، وذلك مثل العمر والنوع والوظيفة، أما العمر فنجد أن الشباب والمراهقين هم أكثر الفئات تعرضا

لسلوك النصب والاحتيال على أموالهم، وذلك لوجودهم فترات طويلة خارج المنزل، مما يسهل وقوعهم ضحايا لمثل هذا السلوك. كذلك فإن الأشخاص المسنين يقل وقوعهم كضحايا لسلوك النصب والاحتيال نظرا إلى وجودهم فترات طويلة داخل المنزل، وانخفاض تفاعلهم الاجتماعي مع الآخرين. وإذا كان ابتعاد المسنين عن الحياة الاجتماعية يقلل من فرص وقوعهم ضحايا، إلا أن حالتهم الصحية وضعفهم البدني وعدم قدرتهم على الدفاع عن أنفسهم هو ما يشجع النصابين والمحتالين على الطمع في أموالهم. وفي ما يتصل بالجنس، نجد أن المرأة أكثر عرضة من الرجل للوقوع ضحية للطمع في أموالها، كذلك فإن بعض الوظائف تعرض أصحابها لأن يكونوا ضحايا الاعتداء على أموالهم مثل موظفي البنوك والصرافين.

ثانيا: الوضع المالي والحرمان المادي

يندفع بعض الأفراد نحو سلوك النصب والاحتيال لرغبتهم في امتلاك ما لا يستطيعون امتلاكه أو شراءه، أو لإحساسهم بالحرمان المادي والاقتصادي الذي يشعرهم بالنقص والدونية تجاه الآخرين، خصوصا من هم في مستواهم التعليمي والثقافي والمهني والعمري، وربما تؤدي هذه المشاعر السلبية إلى بعض الأفكار الشاذة المريضة التي مؤداها: «أن سلوك النصب والاحتيال على المال وسيلة من وسائل استرداد الحقوق». والنصابون المحتالون شأنهم في ذلك شأن المرتشين، يعتقدون أن ما يفعلونه من سلب لأموال الغير هو حق لهم. غير أنه في سلوك الرشوة هو في نظر المرتشين حق مقابل خدمة، أما في سلوك النصب والاحتيال فهو حق يُنتزع بالقوة، وهو ما يكشف لنا عن المنطق الفاسد المريض والفكر الشاذ اللذين يشوهان الحقائق ويقلبان المعايير ويختلقان الأكاذيب على الذات وعلى الآخرين.

وقد يندفع الفرد نحو سلوك النصب والاحتيال بسبب أوضاعه المادية السيئة والضغوط المالية التي يتعرض لها، غير أن بعض المحتالين النصابين يبالغون في وصف أوضاعهم المالية السيئة ومشاعر الحرمان الاقتصادي التي يتعرضون لها ويتخذونها ذريعة وحجة للنصب

والاحتيال، فقد تكون هذه المشاعر وتلك الأوضاع وهمية غير حقيقية، وأن الفرد يمتلك من المال الكثير ولديه من الإمكانات المادية ما يفوق غيره، ومن هم في مستواه العمري والتعليمي والثقافي والمهني، وعلى الرغم من ذلك يمارسون النصب والاحتيال.

والوضع المالي والحرمان المادي يمثلان قوة دافعة (مبدئية فقط) لسلوك الاحتيال والنصب، وليست قوة دافعة تعمل على استمراريته، فلو افترضنا أن سلوك النصب والاحتيال هو فقط بسبب الوضع المالي والحرمان المادي لاختفى هذا السلوك بمجرد أن يحصل النصاب المحتال على مبلغ كبير من المال، لكن الواقع يشير إلى أن أكثر النصابين المحتالين يمتلكون الكثير من الأموال، وأن أحد أهم دوافعهم الجوهرية لهذا السلوك هو الطمع والجشع وعدم الأمانة.

ثالثا: الجشع والطمع وعدم الأمانة

لما كان الوضع المالي والحرمان المادي ليسا العاملين الحاسمين الدافعين لسلوك النصب والاحتيال على المال، نظرا إلى أن كثيرا من المحتالين على المال لا يعانون من الحرمان المادي وأوضاعهم المالية قد تكون جيدة للغاية، أشار العديد من الدراسات إلى أن الجشع والطمع وعدم الأمانة هي أهم المتغيرات الدافعة لسلوك النصب والاحتيال على المال، لكن كثيرا من العلماء السلوكيين أوضحوا أن العوامل النفسية الخاصة بالطمع والجشع هي عوامل ترتبط ارتباطا غير دال بسلوك النصب والاحتيال، وأن عدم الأمانة هو فقط الذي يرتبط ارتباطا دالا بهذا السلوك. وقد اتضح ذلك من خلال الدراسات التي أجريت على عينات من موظفي القطاع العام والقطاع الخاص، ومن خلال إجاباتهم على اختبار الشخصية المتعددة الأوجه MMPI وقائمة محددات الشخصية. وقد فُسرت نتائج هذه الدراسات على أن العوامل النفسية المرتبطة بالجشع والطمع ليست وحدها المسؤولة عن سلوك النصب والاحتيال على المال، ولكن يمكن النظر إلى هذه العوامل باعتبارها علامات وإشارات لهذا السلوك وليست شروطا مفسرة له.

ولا يرتبط الجشع والطمع ارتباطا دالا بسلوك النصب والاحتيال، لأنه قد يكون سمة عامة بين كثير من الناس، وليس بين النصابين والمحتالين فقط، وفي ذلك يقول معلم البشرية سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم: «لو أن لابن آدم واديين من مال لابتغى ثالثا، ولا يشبع ابن آدم إلا التراب ويتوب الله على من تاب».

وفي رواية توفيق الحكيم «عصفور من الشرق» يوضح لنا كيف أن الطمع سمة متأصلة في الإنسان، وهي عندما تتحكم في سلوكيات الفرد تؤثر في المقام الأول في بصيرته ومدركاته وفهمه للأمور، فيروي لنا أن عصفورا أوقع نفسه عن عمد في يد الإنسان ليثبت لابنه العصفور الصغير أن الإنسان يميل بطبعه إلى الطمع، فما كاد العصفور يوقع نفسه في يد الإنسان حتى قال له: ماذا تصنع بي؟ فرد الإنسان قائلا: أذبحك وآكل لحمك. قال العصفور بمكر ودهاء: أستطيع أن أعطيك ما هو أنفع لك من لحمي وأكلي، سأعطيك ثلاث حكم إذا تعلمتها تحصل على خير جد وفير، ولكن بشروط، الحكمة الأولى أعطيك إياها وأنا في قبضة يدك، والحكمة الثانية أعلمك إياها عندما تطلق سراحي، والحكمة الثالثة عندما أطير وأصبح فوق الشجرة. فتملك الطمع من الإنسان وظل يحلم بالخير الوفير إذا عرف الحكم الثلاث فوافق على شروط العصفور، فقال له العصفور: الحكمة الأولى «لا تندم على شيء قد ضاع ولا تتحسر على ما فاتك»، والحكمة الثانية قالها العصفور وهو يطير: «لا تصدق ما لا يمكن أن يكون»، أيها الإنسان المغفل إن طمعك أعماك وصدقت أن في بطني جوهرة وزنها ثلاثون مثقالا، بينما وزني كله عشرون مثقالا!

رابعا: نسق الحياة

يؤثر نسق الحياة في سلوك النصب والاحتيال، حيث إن اختيار الفرد نسقا معينا من الحياة ربما يدفع به إلى ضغوط مالية تحمله على سلوك النصب والاحتيال كأن يكون من المقامرين القهريين compulsive gamblers أو من الذين اعتادوا إدمان الكحوليات أو المخدرات، كذلك فإن أنساق الحياة الاجتماعية التي تفرض بالرغم من الفرد قد تدفعه إلى سلوك النصب والاحتيال، وذلك مثل التفكك الأسري والطلاق والتكاليف المفروضة على الزوج من جراء الطلاق.

خامسا: الرغبة في إظهار القوة والسيطرة

كثيرا ما يمارس سلوك النصب والاحتيال بدافع من الرغبة في الشعور بالقوة والسيطرة على الآخرين، والقوة التي نعنيها هنا ليست القوة البيولوجية الجسمانية عند دارون ودعاة التطور القائلين بمبدأ البقاء للأصلح، أو القوة الأخلاقية التي نادى بها نيتشه، بل هي القوة المعنوية التي قال بها أدلر، ومن ثم نستطيع أن نقول إن جزءا كبيرا من سيكولوجية النصابين المحتالين يقوم بدافع من التعويض عن الضعف والنقص من خلال السعي وراء القوة والكمال والامتياز والوصول إلى هدف واحد وبطريقة واحدة أيضا: الهدف هو المال والطريقة هي سلوك النصب والاحتيال. فالنصابون المحتالون كارهون للضعف، ويبحثون عن التحرر منه عن طريق المال الذي هو - في اعتقادهم - يمثل قوة هائلة لا نظير لها، ويمكن عن طريق أن يتحقق كل شيء، فالمال في نظرهم يجعلهم أقوياء، متمكنين من كل شيء غير قاصرين أو ناقصين، ولا يحتاجون إلى الآخرين، ولكن النصابين المحتالين لا يشعرون بالقوة إلا من خلال ضعف الآخرين، ولما كان المال في اعتقادهم هو المصدر الأوحد للقوة فإن إضعاف الآخرين لا يحدث إلا بإفقارهم وبالنصب والاحتيال على أموالهم، وهو ما يحقق لهم الشعور بالقوة والسيطرة الوهمية المزعومة.

وهكذا يتضح لنا أن سلوك النصب والاحتيال هو دفاع ضد الشعور بالضعف وإنه لا يعبر عن قوة حقيقية، بل هو شعور بالعجز والفشل المتأصل في صميم الذات نتيجة للانقياد للغواية والانصياع للسهولة. فالمحتالون لا تنقصهم القدرات الطبيعية والإمكانات الفطرية، ولكنهم لا يختارون لأنفسهم سوى العجز والفشل واختلاق الأعذار ولوم الظروف، والاعتراف منذ البداية بأنهم رُهناء للضعف والهزيمة، وكأنما قد كتب عليهم الضعف مقدما، وما يبحثون عنه من قوة مزعومة من خلال سلوك الاحتيال على أموال الغير هم على يقين تام أنه قوة ظاهرية سطحية صفر من كل قيمة يطلبونها فقط كي تخفي ضعفهم واستسلامهم للأحداث وعدم قدرتهم على مواجهة عوائق الحياة، مثلهم في ذلك مثل الذي خسر المعركة قبل أن يدخلها.

سادسا: الإحساس بالنشوة والسعادة

يمثل الإحساس بالنشوة والسعادة أحد الدوافع النفسية المهمة والشاذة المريضة في آن واحد لسلوك النصب والاحتيال على المال، ولا ينتج إحساس النشوة والسعادة بالضرورة من العائد المادي، لكن مبعثه في الغالب يكمن في السخرية من الآخرين وازدرائهم إثر إيقاع الأذى والضرر بهم، وإضعاف قوتهم، وهو الأمر الذي يمنح النصاب المحتال قوة تجعله يتحكم في الآخرين ويسيطر عليهم. فهو يسعد وينتشي برؤية المصائب وكل أنواع الضعف تحلق فوق رؤوس الآخرين، وبذلك تتطابق سيكولوجية النصاب المحتال مع عبارة توماس هوبز: «إن رؤية الشر الذي يلحق بالآخرين تسر الناظرين، ليس لأنها شر، بل لأنها شر يلحق بالآخرين».

فالضعف الكامن الأصيل في شخصية المحتالين تجاه المال يولد لديهم رغبة عارمة في القوة والسيطرة على الآخرين لإنكار هذا الضعف، فيحاول المحتال النصاب أن يجعل من ضحاياه موضوعا يتصرف فيه كيفما يشاء، فيذله ويستعبده ويبث فيه الألم من خلال استلاب أمواله. فلا توجد سيطرة وتحكم في شخص ما أقوى من بث روح الألم فيه لإجباره على الشعور بالمعاناة، من دون أن يكون قادرا على الدفاع عن نفسه، وتلك هي طريقة المحتالين التي يحققون بها الشعور بالنشوة والسعادة، وهو شعور سادي يعبر عن ميل الذات إلى أن تكون سيدا مطلقا على الآخرين نتيجة للإحساس بضعف الأنا. وإذا كان كثير من الناس يقيسون الشعور بالنشوة والسعادة بمعايير كثيرة ومختلفة، قد تكون تحقيق النجاح في العمل أو الدراسة أو الزواج، أو تلبية بعض الاحتياجات النفسية أو الاجتماعية أو حتى البيولوجية أو تحقيق الراحة والرفاهية أو... أو... فإن الشعور بالنشوة والسعادة لدى النصابين المحتالين على المال لا يتحقق إلا من خلال عاملين هما:

١ـ تحقيق ثروة مالية ضخمة تفوق كل التوقعات وتتخطى كل الطموحات.

٢ـ بث روح اليأس والألم في نفوس الآخرين والإحساس بتحسرهم وتعثرهم.

فالمال وهوس الثراء وازدراء الآخرين والسخرية منهم ومن مصائبهم هو ما يدفع بعض الأفراد، في بعض الأحيان وفي ظل ظروف معينة، إلى سلوك النصب والاحتيال حتى يحققوا النشوة والسعادة اللتين تضمدان جراح

أنفسهم الهشة، وقد يصل الأمر في بعض الأحيان إلى أن يسبق هذا الشعور الرغبة في تحقيق الثروة المالية الضخمة، خصوصا إذا كانت شخصية النصاب المحتال تعاني دفعات عدوانية كبيرة تبلغ حد السادية التي لا تهدف إلا إلى إلحاق الأذى المادي والمعنوي بالآخرين.

ويجب أن نشير إلى أن الشعور بالنشوة والسعادة هو من الدوافع العامة لسلوك النصب والاحتيال على المال، والتي تتفاوت شدتها ودرجتها وفقا لشخصية النصاب المحتال نفسه، لكنه قد يصبح الدافع الأهم لدى النصابين المحتالين الذين يقتصرون في احتيالهم على الأغنياء وأصحاب المكانة الاجتماعية والاقتصادية المرتفعة، الذين هم في نظرهم سارقون ومحتالون ونصابون.

فسلوك النصب والاحتيال على المال بوصفه سلوكا إجراميا، يختلف عن كثير من السلوكيات الإجرامية الأخرى التي يمكن أن تفسَّر في ضوء الحرمان المادي أو الطمع والجشع والانتقام وتهديد حياة الآخرين. صحيح أن هذه العوامل تؤدي دورا مهما ومؤثرا في هذا السلوك، لكنها توجد لدى بعض المحتالين النصابين، ولا توجد لدى البعض الآخر، أما الإحساس بالنشوة والسعادة فهو عامل مشترك بين كل المحتالين بنسب ودرجات متفاوتة تصل إلى أعلى مستوى لدى المحتال السادي. فقد نجد بعض المحتالين على المال يندفعون وراء النصب والاحتيال بدافع من الحرمان المادي، وآخرون بدافع من الطمع والجشع أو الانتقام وتهديد حياة الناس. لكن الإحساس بالنشوة والسعادة هو العامل العام المشترك لدى جميع النصابين المحتالين، فكل عوامل ودوافع سلوك الاحتيال تحقق لصاحبها درجة ما من النشوة والسعادة، فإذا كنا نقول بالطمع والحرمان المادي والإحباط والانتقام وغيرها من أسباب النصب والاحتيال على المال، فكلها عوامل تؤدي إلى الإحساس بالتوتر وعدم الثبات الانفعالي، وهو ما يتناقض مع سيكولوجية المحتالين على المال، إذ إنهم يتميزون بالثبات الانفعالي والتخطيط والتنظيم ودقة التنفيذ واختيار الوقت المناسب للإيقاع بالآخرين، وسلب أموالهم وهو ما يشير إلى أن هذه العوامل تؤثر بدرجة بسيطة في سلوك النصب والاحتيال، وأن دوافع هذا السلوك بوصفه سلوكا إجراميا تختلف عن دافع السلوك الإجرامي بصفة عامة، وأن العامل الجوهري الدافع له هو الشعور بالنشوة والسعادة للتحكم في الآخرين.

سابعا: الإثارة والتحدي

قد يرتبط سلوك النصب والاحتيال على المال بالشعور بالإثارة والتحدي، حيث تنبع الإثارة من الحصول على المال دون بذل الجهد المطلوب للحصول عليه، وهو ما يطلق عليه «الأموال السهلة easy buck»، أما التحدي فهو ما يتصل بديناميات الموقف الخاص بسلوك النصب والاحتيال على المال والخطط الموضوعة للاستيلاء عليه، تلك الخطط التي يرتبط بها أمل النجاح وخشية الفشل اللذين يتعرض لهما النصاب المحتال واللذين يمثلان له معيارا ومحكا للحكم على قدراته ومهاراته، بل ربما على ذكائه أيضا. فقد حصر النصاب المحتال كل أشكال وجوده في القدرة على خداع الآخرين والاستيلاء على أموالهم، وهو ما يطلق عليه ستوتلاند stotland تحدي الأنا ego challenge، وهو تحدٍّ مقرون بالإثارة الناتجة عن الرغبة في الشعور بالقوة والسيطرة على الآخرين من خلال الاستيلاء على مصادر قوتهم والمتمثلة من وجهة نظر المحتال - في المال.

والإثارة والتحدي من السمات الموقفية الخاصة التي تدفع النصاب المحتال إلى الاستيلاء على المال، وهي ليست نمطا من أنماط شخصيته بحيث نجدها قوة دافعة له في كل الأنشطة والسلوكيات الأخرى البعيدة من المال. باختصار، نحن لا نجد الإثارة والتحدي لدى النصاب المحتال إلا في الموضوعات التي تتصل بالمال، أما في بقية الموضوعات فقد نجده فاتر الهمة ولا يقوى على الدخول في منافسات حتى لو كانت مضمونة بالنسبة إليه.

ولما كانت الإثارة والتحدي دافعا في بعض الأحيان لسلوك النصب والاحتيال على المال فهي إذن تشمل عناصر الشك وعدم اليقين واحتمالات الفشل والنجاح، لكن المحتالين - بنرجسيتهم وشعورهم المريض بوهم القدرة المطلقة - دائما ما يستبعدون الفشل ويميلون إلى إدراك النجاح.

ثامنا: المحايدة Neutralisation

المحايدة هي عملية كف وإبطال لفاعلية القيود الأخلاقية الداخلية التي من خلالها يلتمس المحتال لنفسه الأعذار لسلوك الاحتيال والنصب على المال، فيبتعد عن وصف تصرفاته وسلوكياته بأنها احتيالية إجرامية، بل يصفها بأنها سلوكيات توافقية مبتكرة. فالمحايدة تعمل

بمنزلة الاعتذار المسبق عن سلوكيات يراها المجتمع لا توافقية وشاذة وإجرامية. وهي بذلك فن صياغة المبررات العقلانية المقبولة لسلوك النصب والاحتيال على المال.

وتختلف المحايدة وفقا لنوع النصب والاحتيال. فالمحايدة في احتيال الشخص على أموال الشركات والمؤسسات تدور حول ظلم المؤسسة في الأجور والعلاوات والترقيات، وأن الشركة أو المؤسسة تأخذ أكثر بكثير مما تعطي، وبناء عليه فإن ما نسميه نحن نصبا واحتيالا على المؤسسة، يسميه المحتال حقا واجبا له، أما بالنسبة إلى المحايدة في النصب والاحتيال على أموال الآخرين فهي تدور حول مهارة المحتال وذكائه وقدراته الخاصة التي مهدت له السبيل للإيقاع بالضحايا وسلب أموالهم. وهنا لا ينظر النصاب المحتال إلى ضحاياه على أنهم ضحايا بقدر ما ينظر إليهم على أنهم أغبياء وحمقى ومن ضعاف العقول، وأن ما تعرضوا له من سلب لأموالهم هو جزاء وعقوبة على غبائهم وقلة حيلتهم، وفي الوقت ذاته هو مكافأة له على مهارته وذكائه.

ولا غرو أن نجد النصابين المحتالين يعتقدون أن الثراء هو حليف الذكاء والمواهب العقلية، وأن هناك علاقة بين العقل والغنى، فماداموا هم من ذوي الشخصيات النرجسية التي تعتقد في نفسها القدرة المطلقة والذكاء والمهارة، فلابد إذن أن يكونوا من أصحاب الأموال، حتى لو كان ذلك على حساب الآخرين. ولا يقتصر الاعتقاد بوجود علاقة بين الذكاء والغنى على المحتالين فقط، بل نجد كثيرا من اتجاهات الناس نحو المال تشير إلى وجود هذه العلاقة التي ليس لها أساس من الصحة، وقديما رد أبو الطيب المتنبي على هذا الاعتقاد، وقرر عدم وجود علاقة بين العقل والثراء وكانت حجته في ذلك أن الحيوانات التي لا تملك ما يمتلكه الإنسان من عقل وذكاء ترزق أيضا، فيقول:

لو كانت الأرزاق تجرى على الحجا (*)

هلكن إذن من جهلهن البهائم

وهناك فرق بين الدافعية والمحايدة، إذ إن الدافعية للاحتيال هي المحرك والباعث على أخذ أموال الغير بغير وجه حق، وقد تكون دافعية ذاتية أو اجتماعية، شعورية أو لاشعورية. أما المحايدة فهي عملية داخلية

(*) الحجا: العقل.

تهدف إلى تعويض الضمير وتزييف الأخلاق وافتعال المبررات التي من خلالها يحتفظ النصاب المحتال بقدر من الثقة بذاته وبعض من الاحترام والتقدير والكفاءة الذاتية (إن كانت كذلك)، بل ربما يتوهم أنه ذو قيمة في نظر الآخرين.

الخصائص والسمات الشخصية للنصابين المحتالين على المال

الشخصية هي كلٌّ ديناميٌّ وظيفي يشمل خصائص الفرد الفيزيقية والعقلية والاجتماعية التي تتضح في علاقات الفرد بالآخرين في الحياة الاجتماعية. فهي مجموعة من الجوانب الطبيعية والمكتسبة من الدوافع والعادات والميول والعقد والعواطف والمثاليات والمدركات والمعتقدات والآراء التي تميز الشخص عن غيره تمييزا واضحا، وتحدد سلوكه وأفكاره واتجاهاته. ومعنى أنها كل دينامي أنها ليست خصائص وصفات مستقلة بعضها عن بعض، بل إنها وحدة متكاملة من الصفات والخصائص تتفاعل معا، ويغير بعضها البعض فتصبغ السلوك بطابع معين.

واصطلاح «الشخصية» Personality مشتق من كلمة Persona الإغريقية التي تعني «القناع». والقناع في تلك الفترة من الزمن كان يضعه الممثلون على وجوههم في أثناء تمثيلهم المسرحيات المختلفة، باعتبار أن كل قناع يدل على دور الممثل وشخصيته، فهذا وحش وذاك فارس، وتلك فتاة وأخرى زوجة وآخر مهرج، وهكذا. وقد كان تفكير الإغريق منطقيا وواقعيا باعتبارهم أن خصائص وسمات الشخص تبدو في تعبير وجهه وسحنته، أو أن دور الشخص يتحدد بالقناع الذي يضعه، واكتشف علم النفس كذلك أن الشخصية البشرية غالبا ما تحتمي وراء الأقنعة، فلا نرى من حقيقتها إلا ما ظهر منها وليس ما بطن، وكثيرا من أحداث الحياة اليومية يثبت ذلك. فالشخص الاجتماعي المهذب هو بالحقيقة يمثل دوره الحقيقي وراء قسمات وجهه وتصرفاته بعد مسيرة طويلة وشاقة من التدريب والتمرين والتعليم في البيت والمدرسة والمجتمع. فنحن نبتسم ونجامل ونحيي، ونقول كلمات العفو والشكر مهما كان شعورنا الحقيقي الباطن، إننا نمثل الأدوار التي وزعتها علينا ظروف الحياة والمعيشة في إطار من العرف والعادات والتقاليد، ذلك الإطار الذي ينتج تلك

الأقنعـة، فكلنا نضع الأقنعـة، لكن توزيع الأدوار والأقنعـة الذي يحـدث بحكم التطور الحضاري والوضع الاجتماعي والأسري شيء، ووضع الأقنعة الذاتية المصطنعة لأغراض خاصة شيء آخر.

فهناك من الناس من يضع الأقنعة التي تناسبه، ويرسم الأدوار التي يريد أن يمثلها عن قصد وتدبير لتحقيق مصلحته، وأمثال هؤلاء كثيرون، كالمرتشين والمنافقين والمختلسين والنصابين المحتالين على أموال الناس بالباطل، ووسائلهم في ذلك كثيرة أيضا، كالوساطة والمحسوبية والرياء والمداهنة والاعتماد على القربى والأصدقاء من ذوي النفوذ، وكلها أقنعة قديمة وعريقة. فالأديب المغمور الخائب يتكئ على ناقد صديق لامتداحه ورفع شأنه وشأن إنتاجه الهزيل، والذي يستجدي المديح والشكر والعرفان يقف وراء ستارة من ورق وكلمات. لقد أصبحت الأقنعة العصرية مرتسمة على الوجوه ذاتها وأصبحت الأقنعة التمثيلية اليونانية القديمة لعبا وتسلية للأطفال يشترونها من مخازن الألعاب.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: ما الأقنعة التي يستخدمها النصابون المحتالون على أموال الناس حتى يتحقق لهم الإيقاع بضحاياهم؟ وما خصائصهم وسماتهم الشخصية التي يستخدمونها أدواتٍ لابتزاز أموال البسطاء والسذج الطامحين الطامعين المدفوعين بهوس الثراء؟ ومن خلال تلك السمات سوف نتعرف على استجابتهم الخاصة للأحداث والمواقف والأشخاص، وكذلك التعرف على أساليبهم المميزة في الفعل والأداء. لكننا لا نريد أن نحكم على شخصية النصابين المحتالين أحكاما عامة تؤدي بنا في النهاية إلى انطباعات عامة، كأن نصفهم كما يصفهم العامة بالمكر والدهاء والشر والخيانة وانعدام الخلق وقلة الضمير. لكننا نريد أن ننظر إليهم نظرة تحليلية دينامية من زوايا متعددة... تلك الزوايا هي ما نطلق عليه مفهوم الأبعاد أو السمات أو الخصائص الشخصية، وهي سمات وخصائص نستنتجها ولا نلاحظها، وإذا كنا سنصنفها حتى نستطيع تحليلها ودراستها، فيجب أن ندرك أن هذا التصنيف غير منطقي، لأنها ذات طابع دينامي ومتداخلة بعضها مع بعض.

إن النصابين المحتالين على المال شخصيات اعتادت الأخذ دون العطاء والمطالبة بالحقوق دون تأدية الواجبات، تماما كما لو كانت الحياة والآخرون مدينين لهم، وهم على استعداد دائم ومستمر لأن يكونوا مرتشين، مختلسين،

سارقين لمجرد التعرض لأقل القليل من المال. فإغراء المال بالنسبة إلى الشخص العادي يرتبط بالكم (كمية المال)، ويرتبط أيضا بالكيف (طريقة الحصول على المال). أما بالنسبة إلى النصاب المحتال فلا يهم الكم أو الكيف، فالقليل من المال أو الكثير منه هو دائما مصدر غواية له، ومهما كانت طرق الحصول عليه صعبة أو سهلة فهو في سعي دائم وراءه، وعلى استعداد دوما لأن يسلك كل الطرق ويقرع كل الأبواب من أجله، لكنه في الآن نفسه ليس لديه استعداد لبذل أقل جهد من أجل استحقاق لقمة العيش، وذلك لأنه عاجز عن رؤية الواقع من حوله، فهو يحيا حياة مترعة بالتهويل والتضخيم والخيال، فلا يرى الأشياء بعينه ولا يسمع الحقائق بأذنه، بل يرى ويسمع بمخيلته وأوهامه التي انحصرت في شيء واحد لا ضابط له، هو المال... بل المال من دون مقابل.

والمحتالون النصابون على المال متكبرون ومغرورون، يحبون العظمة والميل إلى التباهي والافتخار، يحتالون ولا يدركون أنهم محتالون، يبدلون احتيالهم بأسماء أخرى من قبيل المهارة والذكاء و«الشطارة» والقوة والقدرة على التهام الآخرين والسيطرة عليهم، يعيشون إلى جوار الناس وليس معهم، ويعانون من العديد من الاضطرابات الشخصية، غير أن أكثر ما يتصف به النصابون المحتالون كما أوضحت بلوم Blum (١٩٧٢)، يبدو في:

١ - اضطراب الشخصية النرجسية.

٢ - اضطراب الشخصية المضادة للمجتمع.

أولا: اضطرابات الشخصية النرجسية لدى النصابين المحتالين على المال

كثيرا ما يضفي النصابون المحتالون على المال على ذواتهم نوعا من التضخيم والتعظيم بسبب طابعهم النرجسي، واضطراب علاقاتهم مع الآخرين، إذ إنهم يعانون الشعور بالغربة والعزلة عن الآخرين الذي يجعل من الصعوبة بمكان تكوين علاقات يحيط بها الحب والمودة. وإذا قدر لهم تكوين علاقات اجتماعية مع الآخرين. فغالبا ما تكون متواضعة وهشة وهامشية جدا ومليئة بالتناقض الوجداني، إذ إنهم لا يرغبون في الآخرين، حاقدون عليهم، كارهون لهم، ساخطون على تصرفاتهم، وفي الوقت ذاته يحتاجون إليهم بقدر سخطهم وحقدهم عليهم، وهذا الاحتياج ليس لتكوين علاقات اجتماعية بقدر ما هو احتياج إلى ترميم ذواتهم الهشة الضعيفة ترميما كاذبا

مـؤداه أنهم الأفـضل والأقـوى وأن الآخـرين هم الأضـعف والأقل شـأنا، فاحتياجهم للآخرين مبني على المصلحة المعنوية النفسية، وليس احتياجا مبنيا على أساس بناء علاقات اجتماعية إيجابية فعالة، لذلك نقول إن النصاب المحتال يعيش بجوار الناس وليس معهم.

والمحتال إذ يعيش حالة من التضخيم والتعظيم لذاته، فما ذلك إلا لكي يهرب من الشعور بالقلق والإحساس بالنقص والدونية، فكثير من المحتالين لا ينتظرون من الآخرين سوى التمجيد والنفاق والرياء، وربما يدرك بعضهم أن الآخرين يقولون عنهم ما ليس فيهم، لكنهم - مع ذلك - يشعرون بالسعادة ويرتاحون إلى المداهنة ويستعذبون النفاق، لأن ذواتهم تعيش بالنفاق وتعتمد بشدة على آراء الآخرين فيهم، تلك الآراء التي تمنحهم الاطمئنان بأنهم أقوياء وذوو مكانة، على الرغم من أنها آراء كاذبة وخيالية، وهم يعرفون أنها كذلك. فالآخر بالنسبة إلى النصاب المحتال هو الخصم والمنافس، وهو أيضا المانح للطمأنينة، تلك الطمأنينة التي سرعان ما تزول عندما يجد أن أنظار الآخرين قد تحولت عنه أو أن الآخرين يعاملونه معاملة عادية باعتباره شخصا عاديا غير فذ أو عظيم، مما يجعله يجتهد دائما في البحث عن العظمة، من دون جهد أو كفاح، ومن دون الاعتماد على موضوع هو في الأساس كاره له حاقد عليه؛ أي الآخر، فلا يجد أمامه سوى المال الذي يمثل بالنسبة إليه رمزا للقوة والعظمة والهيبة والمكانة وإخضاع الآخر تحت إمرته وتصرفه، شأنه في ذلك شأن الشخصية النرجسية التي تمثل نمطا منحرفا من الشعور بالعظمة وقلة الاندماج مع الآخرين والتعاطف معهم، والذي يصل في بعض الأحيان إلى التعامل من دون رحمة أو شفقه، مع رغبة قوية جدا للشعور بالإعجاب وانتزاع الدهشة من عيون الآخرين، والاستحواذ الكامل على انتباههم، من دون الالتفات إلى أعبائهم ومشاغلهم ومراعاة ظروفهم، وهو ما يمكن أن نطلق عليه «الرغبة في انتزاع الاعتراف بالذات». وهي رغبة عارمة في انتزاع الاعتراف بقوة الذات وخلوها من مظاهر الضعف والنقص والدونية، وتصل في بعض الأحيان إلى انتزاع الاعتراف بالكمال. وربما يرجع ذلك إلى أن النصابين المحتالين يشعرون بالضعف في المستوى اللاشعوري، ومن ثم لابد من اعتراف من جانب الآخر يعيد إليهم التوازن، ويقضي على تلك المشاعر الجارحة للأنا التي يطلق عليها «الجرح النرجسي».

وفي المستوى الشعوري نجد النصابين المحتالين على النقيض تماما، إذ إن لديهم انطباعات جيدة عن أنفسهم تصل في بعض الأحيان إلى ضرب من الخيال وعدم الواقعية، فهم في نظر أنفسهم أقوياء، يشعرون بالكبرياء في كل عمل يقومون به صغيرا كان أم كبيرا، وكل ما يفعلونه هو حتما على صواب ولا يقبل الخطأ أو حتى مجرد النقد، فإنجازاتهم خارقة وفوق العادة وإمكاناتهم ليس لها حدود، وفي ذلك يشير سايكس Sykes إلى أن المحتالين على المال تكون انطباعاتهم عن قدراتهم غير واقعية وطموحاتهم أكبر بكثير من إمكاناتهم، كما أن لديهم نقصا شديدا في القدرة على اختبار الواقع.

ونظرا إلى معتقداتهم النرجسية الخاطئة أنهم شخصيات خارقة وقوية وفريدة وعظيمة، فهم لا يطلبون إلى الآخرين الاعتراف بقوتهم فقط، بل يطلبون إليهم أيضا الولاء غير المشروط ومنقطع النظير، لذا نجدهم كثيرا ما يتضايقون ويغتاظون لو تأخر هذا الولاء عنهم، الأمر الذي يدفعهم إلى ممارسة التملق والتذلل والدخول في أعمال شديدة الخطورة، للابتعاد عن نقد الآخرين والحصول على الولاء المنشود.

ومن خلال ما تقدم يتضح لنا أن شخصية المحتالين على المال تتطابق لدرجة كبيرة مع الاضطرابات النرجسية التي حددها الدليل التشخيصي الإحصائي الرابع للاضطرابات النفسية. ولكن يجب أن ندرك أنه ليست كل شخصية تعاني اضطرابات نرجسية هي من النصابين المحتالين على المال، فكثير من الشخصيات التي تعاني من الاضطرابات النرجسية هم من غير المحتالين على المال. غير أن وجود مثل هذه الاضطرابات قد يزيد من احتمال ممارسة الفرد سلوكَ النصب والاحتيال إذا توافرت مجموعة من الدوافع والعوامل السلوكية والبيئية والاجتماعية. فنسبة الاضطرابات النرجسية بين عامة الناس هي تقريبا ١٪ أما بين النصابين المحتالين فقد تصل إلى ٨٤٪.

ثانيا: اضطرابات الشخصية المضادة للمجتمع لدى النصابين المحتالين على المال

تتطابق شخصية المحتالين على المال لدرجة كبيرة مع اضطرابات الشخصية المضادة للمجتمع، فكثير من النصابين المحتالين ينقصهم التفاعل الاجتماعي وبناء علاقات اجتماعية إيجابية مع الآخرين، مما يؤدي إلى عدم شعورهم بالانتماء والامتثال للقيم والعادات والمعايير والأعراف الاجتماعية،

فـهم أنانيـون ويطلبـون الولاء من الآخـرين دون أن يشـعـروا بـه تجـاه أقـرب المقربين إليهم، فليس ثمة ولاء للمجتمع أو الأسرة أو الأصدقاء، ويبدو ذلك في عدم استجابتهم انفعاليا للمواقف التي يستجيب لها أغلبية الناس، خصوصا تلك التي تتصف بالضغط والقلق وتحمل المسؤولية، نظرا إلى أنهم شخصيات لا تقوى على تحمل أدنى مسؤولية.

والنصابون المحتالون على المال دائما على خلاف مستمر مع المجتمع، يسخطون عليه وعلى نظمه وقوانينه ومعاييره، ولا يألون جهدا في تدبير الحيل والمكائد وتفريق الناس، فهم مشاغبون، مشاكسون، متمركزون حول ذاتهم، اندفاعيون، ولا يمكن التنبؤ بردود أفعالهم، لا يستطيعون السيطرة على أفعالهم، ومع ذلك لديهم رغبة عارمة في السيطرة على الآخرين، لا يتمتعون بأي شعور بالشرف والنزاهة والأخلاق، ولا يخجلون من أنهم كذلك، ولا من اكتشاف الآخرين نواياهم، فلا يشعرون بالحياء عندما يكتشف الآخرون أنهم كذابون ومحتالون، فهم لا يعانون أي شعور بالإثم والندم، بل إنهم لا يحاولون حتى تعديل أنفسهم وتغيير معاييرهم الشاذة أو حتى ملاءمة أوضاعهم مع الأوضاع الاجتماعية السائدة. والأغرب من ذلك أن نجد النصابين المحتالين يرون أنه من الضروري على الآخرين أن يعدلوا ويغيروا أوضاعهم وفقا لرغباتهم الاحتيالية، وكأن العالم بأشخاصه وموضوعاته مدين لهم.

والنصابون المحتالون على المال، بطبيعتهم المضادة للمجتمع، يتصفون بنمط من الأفكار الميكيافيلية، فهم في سعي دائم وراء اللذة والإشباع المباشر لرغباتهم وحاجاتهم، من دون النظر إلى رغبات وحاجات الآخرين ومصالحهم، وما سيلحق بهم من أذى أو ضرر. فـ «الغاية تبرر الوسيلة»، حتى إن كانت هذه الوسيلة هي الاحتيال والنصب على أموال الآخرين، وإلحاق خسائر فادحة بهم قد تصل إلى حد الكوارث، وفوق كل ذلك نجدهم لا يلومون أنفسهم على هذه الكوارث، بل يلقون باللوم على الآخرين، واصفين إياهم بالغباء، وفي الوقت ذاته يقللون من الأذى الذي لحق بالآخرين على الرغم من خطورته.

إذن هم شخصيات مضادة للمجتمع، معزولة عن العلاقات الاجتماعية السوية ومندمجة في علاقات مريضة وجماعات لا تهتم أو تعبأ بالآخرين، بل تنكر كل ما لديهم من حقوق نتيجة نقص الشعور الاجتماعي، وفقدان النزعة الأخلاقية، والميل إلى الخداع والتحايل من أجل المال. وبطبيعة الحال يجب أن

ندرك أن ليست كل الشخصيات المضادة للمجتمع هي من النصابين المحتالين على المال، لكن كل المحتالين هم من الشخصيات المضادة للمجتمع، وهذه الأخيرة نقدر نسبتها بما بين ١٪ و٣٪ بين عامة الناس، لكن النسبة تزداد بين النصابين المحتالين فتصبح مائة بالمائة.

وبعيدا من النرجسية والشخصية المضادة للمجتمع، نتساءل: لماذا أصبح المحتال على المال كذلك؟ ربما يرجع ذلك إلى اضطرابات مراحل التنشئة الأولى. فكثير من النصابين المحتالين لم يتلقوا الرعاية السليمة في طفولتهم، وعانوا من فقدان الثقة بالآخرين وانعدام الأمن النفسي، بل وتعرضوا لأشكال عديدة من العدوان والمعاملة السيئة والتذبذب في التربية، ما أدى بهم إلى اضطراب في التوافق النفسي ونقص في عمليات التطبيع الاجتماعي. ولما كانت الأسرة هي المنظمة الأولى الخاصة بالتطبيع الاجتماعي، يمكننا أن نقول إن الأسرة تؤدي دورا لا يستهان به في تكوين شخصية النصابين المحتالين، فكثير منهم جاءوا من أسر مفككة متهدمة فقدت أحد الوالدين أو كليهما، سواء عن طريق الموت أو الطلاق أو الانفصال العاطفي، مما أسفر عن الحرمان العاطفي وضعف في استدماج العديد من القيم والمعايير الاجتماعية التي يحصل عليها الطفل من الوالدين، خصوصا إذا كان أحد الوالدين من المحتالين النصابين أيضا.



7

سلوك التهرب من الضرائب

الضرائب هي عقد اجتماعي إجباري بين الفرد المقتدر ماليا والدولة، ويدفع من خلالها الفرد جزءا من ماله للدولة كمساهمة في الأعباء العامة من أجل تدعيم المجتمع والحفاظ على كيانه حتى ينهض بإمكاناته وقدراته في مختلف الأنشطة والمجالات لتوفير العديد من الفوائد والتسهيلات للأفراد والجماعات داخل المجتمع الواحد، وهي بذلك وسيلة لتحقيق بعض من توقعات وطموحات البسطاء وغير المقتدرين ماليا، وإحدى الطرق التي تستخدمها الدولة لتنفيذ الخدمات للفقراء والأغنياء على حد سواء.

وتختلف الضرائب من حيث تصنيفها، فهناك ضريبة الدخل وضريبة الملكية وضريبة الإنتاج، كما تنقسم الضرائب إلى: ضرائب مباشرة، وهي التي يتحمل عبئها دافعها نفسه، والضرائب غير المباشرة، وهي التي ينقل دافعها عبئها إلى غيره. ومن أنواع الضرائب ما يعرف بـ «الرسم»، وهو مبالغ تدفع في مقابل خدمات لها طابع حكومي

«الضرائب تأخذ جزءا من مالك وشيئا من كل شيء تملكه، إلا ما تملكه من هموم المال وآلامه»
المؤلف

أو إداري، وهو ما يعرف بـ «الإتاوة»، فهو مبلغ يفرض على ملكية ما تحقق من نفع من وراء تحسين أو إصلاح محدد تقوم به سلطة عامة وذلك لمواجهة نفقة هذا التحسين أو الإصلاح.

وقد عرفت الضرائب منذ أقدم العصور والحضارات، فنجدها في الحضارة المصرية واليونانية والرومانية القديمة. ففي الحضارة اليونانية مثلا وفي عصر الطغاة تحديدا كانت تفرض ضريبة ٥٪ على المنتجات الزراعية، وفي العصر الديموقراطي لم تكن هناك ضرائب مباشرة ومنظمة. وكانت الطقوس والشعائر الدينية اليونانية تحث على دفع الضرائب فقط من قبل الأغنياء جدا. وفي أثناء الأزمات المالية كانت تفرض ضريبة الحرب، وكانت الضرائب غير المباشرة تفرض على الصادرات والواردات وتقدر بنحو ٢٪، وكانت تفرض على من هم من أهل البلد ومن هم من غير المواطنين أو المقيمين إقامة مؤقتة. وفي مصر عرفت الضرائب الباهظة في أشد صورها في عصر البطالمة الذين حكموا مصر من ٣٢٣ قبل الميلاد إلى ٣٠ قبل الميلاد.

وعلى مر العصور وفي مختلف الحضارات، كانت الضرائب ومازالت من أهم العوامل المؤثرة في سلوكيات الأفراد والجماعات والشعوب، وأحد أهم أسباب الشغب والتمرد والمظاهرات والثورات والانقلابات، بل إننا قد لا نكون مبالغين إذا قلنا إنها قد أدت في كثير من الأحيان إلى تغيير الحكومات نفسها، مما يجعلنا نقول إن الضرائب لها كثير من النتائج السلوكية والآثار النفسية التي تشكل بعضا من سيكولوجية الفرد والجماعة، فضلا عن أنها من أهم المحددات النفسية والاجتماعية لأنماط القيم التي يتبناها الفرد تجاه الدولة.

ويختلف سلوك التهرب من الضرائب Tax - evasion behavior عن سلوك تجنب الضرائب Tax -avoidance behavior، حيث يشير هذا الأخير إلى محاولة الفرد لإيجاد وسيلة قانونية تسمح له بالإعفاء من الضرائب، أما سلوك التهرب من الضرائب فهو الامتناع عن قصد ومن دون حق أو عذر عن دفع حق الدولة في المال الخاص للفرد أو الجماعة.

ويعتبر سلوك التهرب من الضرائب من القيم الأخلاقية المكتسبة والمتعلمة التي تعكس الاتجاه السلبي للرغبة في الاحتفاظ بكثير من الأموال، والطمع في تحقيق العديد من المكاسب الاقتصادية، وهو اتجاه سلبي قائم على الغش

والمراوغة والاحتيال، وعلى الرغم من ذلك يلقى قبولا كبيرا لدى فئات كثيرة من الناس، نظرا إلى أن سيكولوجية تلك الفئات قائمة على فكرة أساسية مؤداها: أن الكل غشاشون ومحتالون بما فيهم الدولة نفسها، وأن الفرد إذا أدى كل ما عليه من ضرائب وقع ضحية لحكومة فاسدة ومرتشية، وأصبح عرضة لانتهاز أناس هم في الحقيقة أصحاب مصالح وليسوا أصحاب مبادئ. فالضرائب - في اعتقاد المتهربين من الضرائب - هي من أجل مصالح القادة وأصحاب النفوذ، فليس ثمة خدمات أو تسهيلات بل ثمة رشاوى وإتاوات وجبايات تدفع في صورة مغلفة هي الضرائب.

إذن سلوك التهرب من الضرائب قائم على أساس الاتجاهات السلبية نحو الدولة والقائمين عليها، خاصة حينما يشعر الفرد بعدم الثقة والأمان تجاه دولته، وأن الخدمات التي تقدمها لا تعادل بأي حال من الأحوال ما هو مدفوع من ضرائب، فهناك أزمة ثقة بين الفرد والدولة يتولد منها إحساس بعدم الشعور بالعدالة والكراهية للدولة. وقد يبالغ الفرد في اتجاهاته السلبية نحو الدولة والقائمين عليها حتى يعطي لذاته رخصة بالتهرب من الضرائب، وهي محاولة إسقاطية يقوم بها الفرد ضد النظام والقانون والدولة، ويصفهم بالمراوغة والتضليل وعدم الأمانة حتى ينتزع الإذن بأن يكون مثل الدولة والنظام والقانون غشاشا، محتالا، مراوغا، وكأن لسان حاله «لا تلوموني فلقد تطبعت بالنسق» conditioning by the system، ويطرح بعض المتهربين أدلة على غش دولتهم ومراوغتها في أنها لا تقدم الخدمات والتسهيلات التي وعدت بها في مختلف المجالات، فضلا عن أنها تتهرب أيضا من دفع فوائد القروض الدولية وربما تتهرب من دفع القروض ذاتها.

وعادة ما يذكر المتهربون من الضرائب حججا مثيرة للدهشة، ويعتقدون أنها مبررات منطقية تعطيهم الحق في سلوك التهرب من الضرائب، فنجدهم يذكرون أنهم لا يستفيدون من الخدمات التي تقدمها الدولة لكل المواطنين، فهم لا يُعلِّمون أولادهم في المدارس الحكومية، ولا يتعالجون في مستشفياتها، بل إنهم يُعلِّمون أولادهم في المدارس الخاصة ذات التكاليف الباهظة، ويعالجون أنفسهم في مستشفيات استثمارية، لكن ما يفوت هؤلاء أن الدولة تقدم لهم خدمات كثيرة تنفق عليها من الضرائب مثل رصف الطرق، والكهرباء، والمياه، والأمن، والتلفونات ودعم السلع والمنتجات، وكلها أشياء لا يستخدمها إلا الأثرياء أصحاب المال.

وسواء كانت هذه الاتجاهات صحيحة أو خاطئة أو مبالغا فيها، فإن الدولة على يقين تام بأن الأفراد يدفعون الضرائب وهم كارهون لها ومكرهون عليها، مما يعني أن الاتجاه العام نحو الضرائب إنما هو اتجاه سلبي. لكن هذه الاتجاهات تنقسم إلى قسمين:

أولا: اتجاهات نفسية سلبية وأفعال سلبية

وأصحاب هذا النوع من المتهربين من الضرائب على يقين تام بأن الدولة والقائمين عليها يحتالون عليهم في دفع الضرائب ويجب عليهم أن يتطبعوا بهذا النسق ويحتالوا على دولتهم ويتهربوا من دفع الضرائب، والدليل على ذلك أننا نجد الكثير من هؤلاء الناس يتبرعون ويتصدقون بالكثير من أموالهم ويساعدون المحتاجين والفقراء، غير أنهم يتهربون من الضرائب لاتجاهاتهم السلبية نحوها.

ثانيا: اتجاهات نفسية إيجابية وأفعال سلبية

هذا النوع من الناس على يقين بأن الدولة والقائمين عليها ينفقون من الضرائب على مجالات عديدة في المجتمع: في الصحة والتعليم ودعم الخدمات والسلع، والجوانب العسكرية والبنية التحتية، وغيرها من الأنشطة المجتمعية، لكن أفعالهم سلبية، فالمعتقدات والاتجاهات إيجابية، لكن تفعيل هذه الاتجاهات هو تفعيل سلبي. وهذا النوع من المتهربين من الضرائب تقوم سيكولوجيته على البخل والشح والأنانية، فهم أبعد ما يكونون عن البذل والعطاء والإنفاق، ولا يتمتعون بأدنى درجات الإيثار النفسي، ولا يشعرون بحاجات الناس، ولا يساعدون المحتاج الفقير، ولا يتصدقون حتى بزكاة، مثلهم في ذلك مثل الذي يفكر بذكاء ويتصرف بغباء.

وبعض المتهربين من الضرائب وممن ينتسبون إلى هذه الفئة يفسرون لنا التناقض الوجداني في اتجاهاتهم النفسية وأفعالهم نحو الضرائب على أنها نتيجة لعدم الشعور بالعدل والمساواة، وأنه لو توافرت العدالة والمساواة بين كل الناس لكانوا من أوائل الناس الذين يسارعون إلى دفع الضرائب. ففي اعتقادهم أن القليل من الناس هم الذين يؤدون الضرائب، أما الغالبية العظمى فلا يدفعونها، وهم في ذلك فئتان: الأولى تتكون من الأقوياء،

وأصحاب النفوذ والمكانة الاجتماعية الكبيرة الذين لا ينطبق عليهم القانون لأنهم فوق القانون، والثانية تتكون من الضعفاء الذين قاموا بمجموعة من الحيل والأساليب التي مكنتهم من التهرب من الضرائب.

وهناك كثير من النماذج التي توضح الأسباب النفسية لسلوك التهرب من الضرائب ومنها:

١- نموذج ألنغهام وساندمو (١٩٧٢).

٢- نموذج فوغل (١٩٧٤).

٣- نموذج سميث وكنزي (١٩٨٧).

٤- نموذج ويغل وآخرين (١٩٨٧).

وسوف نعرض لهذه النماذج ثم نتناول النموذج النفسي الاجتماعي الخاص بنا.

أولا: نموذج ألنغهام وساندمو (١٩٧٢)

وهو نموذج اقتصادي كلاسيكي يرى فيه ألنغهام وساندمو أن الفرد يتخذ قرار التهرب من الضرائب بناء على المكاسب والعقوبات التي يتعرض لها، فعندما تصبح التكاليف المالية للضرائب باهظة والعقوبات الناتجة من التهرب منها بسيطة، فإن الفرد لا يتردد في اتخاذ قرار التهرب من الضرائب، وفي حال ما إذا كانت العقوبات مساوية للفوائد التي يحصل عليها الفرد من التهرب من الضرائب، فأكثر الأفراد سوف يتهربون من الضرائب، والقلة القليلة هي التي تؤدي للدولة حقها من الضرائب. أما إذا كانت العقوبات شديدة ورادعة، والتكاليف المالية للضرائب بسيطة، أو حتى أقل من العقوبات التي يفرضها القانون على المتهربين من الضرائب، فسوف يؤدي أكثر الأفراد الضرائب المفروضة عليهم وقلما نجد أحدا يتهرب منها، وفي حال زادت العقوبات وارتفعت الضرائب فسوف يميل كثير من الناس إلى التهرب من الضرائب. ويمكن لنا أن نلخص هذا النموذج كما يلي:

١ـ فوائد مالية كبيرة في مقابل عقوبات مالية صغيرة = تهرب من الضرائب.

٢ـ فوائد مالية مساوية للعقوبات المالية = غالبية الأفراد يتهربون من الضرائب.

٣ـ فوائد مالية بسيطة وعقوبات مالية كبيرة = لا يوجد تهرب من الضرائب.

ويشير هذا النموذج إلى أن محددات سلوك التهرب من الضرائب هي محددات اقتصادية تنطلق من الفائدة المالية ومعدلات الضرائب نفسها. (Allingham , M. & sandomo , A . 1972).

ثانيا: نموذج فوغل (١٩٧٤)

وهو نموذج اجتماعي يرى فيه فوغل أن هناك ثلاثة عوامل موضوعية تحدد إلى درجة كبيرة اتجاهات الناس نحو التهرب من الضرائب وهي:

١- علاقات التبادل الفردي مع الحكومة والدولة.

٢- التوجه الاجتماعي.

٣- فرص التهرب من الضرائب.

وفي ما يتصل بعلاقات التبادل الفردي مع الحكومة والدولة، فإن التبادل يعد مصدرا من مصادر التضامن الاجتماعي أو وسيلة من وسائله التي تهدف إلى جلب المنفعة للأفراد والمجتمع، وهي وسيلة تركز على الإجراءات العقلانية التي يتبعها الأفراد في تقرير أفعالهم. فهي علاقة أخذ وعطاء يتحقق للفرد من خلالها قدر من الثقة في النظام الحكومي والدولة.

وعندما تكون العلاقة بين الفرد والدولة علاقة غير تبادلية أو من اتجاه واحد قائم على الأخذ من جانب الحكومة من دون رد أو عطاء للأفراد، عندها تتولد أزمة ثقة بين الناس ودولتهم، فيصبح سلوك التهرب من الضرائب مطلبا أساسيا لكل فرد.

وبالنسبة إلى عامل التوجه الاجتماعي وأثره في اتجاهات الناس نحو سلوك التهرب من الضرائب، فإن لكل مجتمع بعضا من القيم والمعايير الاقتصادية التي تحدد توجهاته وسلوكياته نحو التهرب من الضرائب، وهي قيم ومعايير مكتسبة وثابتة نسبيا وتنتقل من جيل إلى آخر، وما يحدد إيجابية هذه القيم وتلك المعايير هو حجم الإنفاق الذي لابد أن يكون ملموسا لكل فرد من أفراد المجتمع. فإذا كان حجم الإنفاق ضعيفا ولا يشعر به الأفراد تصبح قيم الأفراد ومعاييرهم سلبية تجاه الدولة، فيصبح سلوك التهرب من الضرائب أمرا طبيعيا بالنسبة إليهم.

وفي ما يتصل بالفرص المتاحة للتهرب من الضرائب، يشير فوغل إلى أنه من أهم العوامل التي تحدد سلوك التهرب من الضرائب. فعندما تصبح القوانين الخاصة بالضرائب هي من السهولة والمرونة

بما يسمح للأفراد بإيجاد عدد من الطرق لتجنب الضرائب أو التهرب منها، فإننا سوف نصادف كثيرا من الأفراد الذين يتهربون من الضرائب. وما يؤدي إلى انتشار هذا السلوك هو العقاب المالي البسيط الذي يعود على المتهربين أو المصالحة لمجرد سداد الضرائب كما يحدث في كثير من المجتمعات.

والملاحظ أن فكرة «الفرص المتاحة للتهرب من الضرائب» تتطابق تماما مع ما جاء به النموذج الاقتصادي الكلاسيكي لألنغهام وساندمو بشأن العلاقة بين الثواب والفوائد المالية والعقوبات التي يتعرض لها المتهربون من الضرائب (Vogel . j. 1974).

ثالثا: نموذج سميث وكنزي (١٩٨٧)

يرى هذا النموذج أن الناس لا يتخذون قرار التهرب من الضرائب بمفردهم، بل يضعون في اعتبارهم عوامل أخرى مثل النتائج المالية والتوقعات المعيارية والاتجاهات الاجتماعية، بالإضافة إلى العوامل التعبيرية التي تشمل التكاليف والفوائد المترتبة على الضرائب.

ويشير سميث وكنزي إلى أن اتجاه الأفراد نحو الحكومة وحجم الإنفاق ونظام الضرائب هي من أهم العوامل التي تؤثر في اتجاهات الناس نحو سلوك التهرب من الضرائب، وذلك على الرغم من أن كثيرا من الناس لا يدركون هذه العلاقة. (Smith , k. & Kinsey , k. 1987).

رابعا: نموذج ويغل وآخرين (١٩٨٧)

يرى هذا النموذج أن سلوك التهرب من الضرائب يتصل بالظروف الاجتماعية والنفسية الخاصة بالصراع بين مصلحة الفرد الشخصية ومصلحة الجماعة، فإذا كانت البيئة الاجتماعية والمجال النفسي للفرد يدعمان قيم الجماعة على حساب القيم الفردية، ويبرزان سلوك الإيثار، فإن سلوك التهرب من الضرائب سوف ينخفض.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن النماذج الأربعة تحدد أسباب سلوك التهرب من الضرائب في ما يلي:

١- المكاسب المالية في مقابل العقوبات الناتجة من هذا السلوك.

٢- علاقات التبادل الفردي مع الحكومة والدولة.
٣- الاتجاهات النفسية والاجتماعية لسلوك التهرب من الضرائب.
٤- الفرص المتاحة لسلوك التهرب من الضرائب.
٥- تدعيم القيم الفردية على حساب القيم الجماعية.

والملاحظ في هذه النماذج أن هناك قاسما مشتركا بينها يتصل بالاتجاهات النفسية والاجتماعية للفرد والجماعة، وكذلك القيم والمعايير التي يعتنقها كل فرد وتؤمن بها كل جماعة، مما يجعلنا ننظر إلى سلوك التهرب من الضرائب على أنه نتاج عوامل نفسية واجتماعية، وهو ما سوف يتضح في النموذج التالي (Weigel , R. etal 1987):

النموذج النفسي الاجتماعي لسلوك التهرب من الضرائب

كثيرا ما تبارك الجماعة السلوك السوي وتساعده وتشجعه، بينما تعاقب وتنهى عن السلوك الشاذ، لكن الوضع يختلف بالنسبة إلى سلوك التهرب من الضرائب. فعلى الرغم من أنه سلوك سلبي غير سوي، فإن الجماعة تباركه ولا تعاقب عليه، بل ربما تمدحه وتثني عليه في بعض الأحيان. وقد يرجع ذلك إلى أن هذا السلوك هو في نظر الناس سلوك مضاد للقانون والدولة وليس سلوكا مضادا للمجتمع. وهنا نجد أن شريعة المجتمع أقوى بكثير من شريعة القانون والدولة، فلو أن الجماعة هي التي كانت تحث الفرد على دفع الضرائب وليس الدولة لوجدنا أن غالبية الأفراد يؤدون الضرائب بشكل تلقائي. باختصار: لو كانت الضرائب عرفا وتقليدا اجتماعيا وليس شرطا قانونيا لدفعها الناس طواعية وعن طيب خاطر، وذلك لأن الفرد يساير الجماعة في قراراتها وأحكامها من دون نقاش، حتى لا يقع عليه العقاب ولا يتعرض لأساليب الضغط الاجتماعي، فهو لا يتحمل عقاب الجماعة ولكن قد يتحمل عقاب القانون.

والفرد إذ يسلك سلوك التهرب من الضرائب يفرق بين نوعين من أنواع الضغط الاجتماعي هما: الدولة والمجتمع.

أما الدولة فهي في نظر الأفراد تشمل متغيرات: القانون والدستور والحكومة، وكلها لا تحظى بالثقة الكافية لدى الأفراد، فهي دائما مدانة وآثمة - حتى إن لم تكن كذلك - فاللاشعور الجمعي دائما ما يرفضها، ويصفها بما

هو فيها وما ليس فيها، حتى يضعها دائما أبدا في قفص الاتهام، وبالتالي هناك أزمة ثقة بين الأفراد والدولة تجعلهم يرفضون كل ما هو من تشريع الدولة والحكومة. ولما كانت الضرائب هي أحد تشريعات الحكومة والدولة فإن الانصياع لها لا يحقق للفرد المكاسب المرجوة، بل إن البعض ينظر إلى هذا الانصياع باعتباره نوعا من الاتجاهات السلبية.

أما المجتمع فهو في نظر الأفراد الممثل للمعايير والعرف والقيم الاجتماعية، وكل أشكال العادات والتقاليد غير المدونة في تشريعات ولوائح وقوانين ملزمة، هي منقوشة في عقول الأفراد يتناقلونها جيلا تلو الآخر. فهي أشكال تمارس بشكل تلقائي عن وعي أو من دون وعي، لذلك قلنا إن الضرائب إذا كانت أحد الأعراف والتقاليد الاجتماعية لوجدنا أن القليل من الناس يسلكون سلوك التهرب منها. فالمجتمع - باعتباره أحد أشكال الضغط الاجتماعي - له من القوة والهيمنة ما يطوع سلوك الأفراد، كما أن الثقة في أحكامه تفوق بكثير الثقة في الدولة.

ولم يتعلم الأفراد سلوك دفع الضرائب وإنهم إذ يدفعونها فإنما يفعلون ذلك مضطرين غير طائعين، لكن كل ما تعلموه هو استجابات التأييد والقبول لسلوك التهرب من الضرائب. فأصبح هناك شبه إجماع في اتجاهات الأفراد نحو هذا السلوك نتيجة لإدراكاتهم وأحكامهم الذاتية ورغباتهم الطامعة الطامحة إلى مزيد من الأموال. وتتحدد هذه المدركات وتلك الرغبات من خلال علاقة الفرد بالآخرين، مما يعني أن سلوك التهرب من الضرائب سلوك مكتسب ومتعلم.

وتؤدي السمات الشخصية دورا كبيرا في سلوك التهرب من الضرائب، فكثيرا ما يتسم هؤلاء الأفراد بقدر عال من الثقة بالنفس، لكنهم يفتقرون إلى الثقة بالآخرين. وعادة ما تكون الثقة بالنفس مصحوبة بتقدير ذات عال اكتسب من الشعور بالهيبة والمكانة الاجتماعية لما يشغلونه من أعمال ذات قيمة اجتماعية ومادية في المجتمع. فغالبية المتهربين من الضرائب هم من كبار رجال الأعمال وكبار التجار أصحاب رؤوس الأموال الذين تدفعهم ثقتهم بأنفسهم إلى التصرف بحرية وفق إرادتهم الخاصة وليس وفق إرادة القانون والدولة، مما يعني أن هناك علاقة ارتباطية بين سلوك التهرب من الضرائب وكل من الثقة بالنفس وتقدير الذات والشعور بالهيبة والمكانة الاجتماعية،

وهي علاقة ارتباطية طردية موجبة تشير إلى أنه كلما ارتفعت هذه المتغيرات (الثقة بالنفس، تقدير الذات والشعور بالهيبة والمكانة الاجتماعية) ارتفع معها سلوك التهرب من الضرائب والعكس صحيح.

ويؤدي نسق القيم دورا أساسيا في سلوك التهرب من الضرائب، فليس ثمة قيم اجتماعية ضاغطة تحث الأفراد على دفع الضرائب، لكن ثمة قيما قانونية تمارس هذا الضغط لا تلقى القبول والاحترام، وإنما يتفاعل معها الأفراد بالمراوغة والاحتيال بحثا عن أنسب الطرق لسلوك التهرب من الضرائب، يضاف إلى ذلك شعور الفرد بأن الاتجاهات النفسية للناس نحو الضرائب هي اتجاهات سلبية يسهل على الفرد هذا السلوك، فضلا عن أن كثرة عدد مرات التهرب من الضرائب تكسب الفرد خبرة بطرق وأساليب التهرب.

ولا يقف سلوك التهرب من الضرائب عند القيم الاجتماعية والنفسية بل يشمل أيضا القيم الاقتصادية التي تشكل معتقدات الأفراد نحو المال بوصفه القيمة الأعلى والنواة التي تتجمع حولها اتجاهات الفرد وقيمه ومبادئه وسلوكه بحيث يصبح المال بالنسبة إليهم دافعا أوليا للسلوك والمرجع والمحك الأساسي للحكم على السلوك بوصفه مرغوبا فيه أو مرغوبا عنه.



8

سيكولوجية البخل والبخلاء

ما الذي يدفع الفرد إلى أن يطلب ظلف العيش ومرارة المعيشة على لينها وحلاوتها، بحيث يصبح مأكله غثا ومشربه كريها وثيابه بالية وحياته خشنة قاسية؟ هل لأنه من الفقراء المحتاجين إلى المال أم لأنه يعيش في نسق من الحياة الضاغطة التي فرضت عليه البخل بالمال؟ أم لأنه من البخلاء الذين لا يرتبط سلوكهم بالفقر أو الغنى. فلماذا إذن يبخل الإنسان؟ وهل يقتصر البخل على الجوانب المادية من حيث إمساك المال، أم أنه يشمل الكف والمنع والإمساك في جوانب الحياة النفسية والاجتماعية كافة؟ وما أنواع البخل والبخلاء؟ وما أهم الخصائص الشخصية والسمات النفسية التي تعكس اللوحة الإكلينيكية العامة للبخلاء؟ وما الآثار النفسية المترتبة على البخل سواء كان ذلك على البخيل ذاته أم على المحيطين به؟ وهل يكون مظهرا من مظاهر الاضطرابات النفسية التي قد تتطور لتصل إلى درجة المرض النفسي؟ وما أهم الاتجاهات النفسية للبخلاء أنفسهم عن البخل؟

«البخلاء يتعذبون ويكرهون ويحقدون ويحسدون من أجل المال، يموتون في سبيله ويسعدون بتجميعه، لكنهم لا يعيشون بمقتضاه، فهم يجمعونه والآخرون ينفقونه»

المؤلف

وهل من حقنا أن نقول عنها إنها اتجاهات نفسية مرضية تكونت بدافع من هوس الثراء وحب المال، أم أنها تكونت بدافع من الرغبة في التملك والأنانية وحب الذات؟

إن البخل هو إمساك المال ومنعه وتجميعه واكتنازه وحفظه في مورد لا ينبغي إمساكه، فهو الاحتفاظ بالمال في صورة سيولة نقدية معطلة غير مستغلة أو متداولة، وهو الإمساك والتقتير عما يحسن السخاء فيه، وهو ضد الإنفاق والجود والكرم، وعدول عن الإنفاق في الحاضر والمستقبل، ومنع للبذل والعطاء، ورغبة في حفظ الموجود وطلب غير الموجود، وهو خاصية تصل إلى أعلى درجاتها في الشح الذي لا يقف فقط عند درجة البخل بما في يد البخيل، وإنما يصل إلى البخل بما في أيدي الآخرين، فالبخل إذن يرتبط بمن يملكون المال، فلا يقال إن فلانا بخيل إلا وهو ذو مال، وهو صفة تبعد عن الفقراء المحتاجين إلى المال، ذلك لأن الفقير ليس لديه ما يكنزه أو يمنعه كي يطلق عليه بخيل، فالبخيل هو من يملك المال ولديه قدرة على الإنفاق لكنه يعطل عن عمد وقصد تلك القدرة فيمتنع عن الإنفاق.

والبخل ممارسة لسلوك التجميع والتخزين والاكتناز بصورة مبالغ فيها وبلا انقطاع ومن دون فهم أو إدراك لجدوى هذا الاكتناز وذلك التجميع، وكأن جمع المال بالنسبة إلى البخلاء أصبح علة لذاته، فهم يمسكون أموالهم ويتلذذون بتعدادها، حارمين أنفسهم من متع الحياة، حتى أصبح المال سيدهم ومالكهم، في الوقت الذي اعتقدوا فيه أنهم مالكوه... فهل سمعتهم يوما عن بخيل استمتع بماله؟! يقول علي بن أبي طالب ـ كرم الله وجهه ـ «عجبت للبخيل يستعجل الفقر الذي منه هرب، ويفوته الغنى الذي إياه طلب، فيعيش في الدنيا عيش الفقراء، ويحاسب في الآخرة حساب الأغنياء».

وعادة ما يرتبط البخل بالذم والقبح، ولكي نتعرف على ما في البخل من قبح، تعال لنضع فرضا خياليا مؤداه «إن العالم كله أصبح من البخلاء» هل كنا سنجد من ينصف المظلوم أو يشعر بآلام الناس وأوجاعهم، ويقف إلى جوار المنكوبين والمرضى وأصحاب الكوارث ومن يتعرضون للزلازل والبراكين؟ الإجابة يقينا لا، وما أصدق الشاعر حين يصف قبح البخل فيصف بخيلا اسمه عيسى فيقول:

يقتر عيسى على نفسه　　وليس بباق ولا خالد
ولو يستطيع لتقتيره　　تنفس من منخر واحد

ويقول شاعر آخر:

يحاسب الديك على نقره　　ويطرد الهرة من الدار
يكتب في رغيف له　　يحرسك الله من الفار

والبخل سلوك إنساني معقد ومتشابك يتكون من العديد من الانفعالات والدوافع النفسية والاجتماعية والاقتصادية، فضلا عن الخبرات البيئية والموقفية المتنوعة، وهو سلوك قد يرينا كيف أن هوس الثراء يدفع بالفرد إلى الرغبة العارمة في امتلاك المال، حتى لو كان ذلك على حساب الذات التي تمردت على كل الرغبات والملذات في سبيل رغبة واحدة هي المال، ولذة واحدة هي جمع المال واكتنازه، مما ينتج منه صراع دائم لا هوادة فيه ولا خجل ولا تحفظ، فراح البخيل يعاني ويقاسي ويصبر، ويعيش خبرة أليمة مليئة بالجهد والمشقة والتحامل على الأنا والتضحية بالآخرين وبكل شيء من أجل الانتصار لذاتيته الفردية والحصول على غايته المتمثلة في المال.

لكن ما نعنيه نحن بظلف العيش والحياة القاسية والعذاب والألم في تجربة البخل، لا يعني بالضرورة للبخيل هذه المعاني، فكثيرا ما يكون عذاب البخلاء مصدرا لسعادتهم، وإلا لما كان للبخل كل تلك الدلالات الإيجابية التي جعلت من الإمساك والمنع والحرص قيما أساسية للحياة، حتى ذبلت الشخصية وتاهت معالمها في خضم البحث عن المال واكتنازه، حيث تقوم سيكولوجية البخيل على الهوس بالمال واعتباره غاية في حد ذاته، وليس وسيلة من وسائل إشباع الحاجة المادية. ووسيلة البخيل في ذلك هي التقشف والزهد في جميع أشكال المتع ورغبات الحياة، فضلا عن الكدح والقلق والهم والألم، وكلها سلوكيات لا تعكس ذاتا قوية قادرة على الضبط والتحكم والتفكير. فالبخيل لا يمارس هذه السلوكيات إلا في علاقتها بالمال فقط، فقد نجده في كثير من المواقف غير المالية يفتقر إلى الضبط والتحكم، فاقدا الهمة، ولا يشغل باله حتى بمجرد التفكير، وذلك لأنه حصر كل اهتماماته في المال والبحث عنه وعن اكتنازه.

والبخل هو انحراف في غريزة المحافظة على البقاء، وهو الصورة المرضية من الرغبة في التملك والادخار، ذلك أن الأسوياء من الناس قد يميلون إلى سلوك التملك والادخار والمحافظة على بقائهم بهدف الشعور بالأمن في المستقبل، لكن البخلاء يتجاوزون بسلوكياتهم الهدف من المحافظة على البقاء والتملك والادخار والاقتصاد والتوفير في شكل من العدول الدائم عن الإنفاق في الحاضر والمستقبل.

أنواع البخل والبخلاء

إن البخل لا يقف عند الجوانب المادية من حيث إمساك المال ومنعه، إنما قد يمتد بطريقة سرطانية إلى جوانب الحياة النفسية والاجتماعية كافة، فلا يرتبط بجانب واحد من الشخصية، بل ربما يشمل الشخصية كلها، وفي كتابه «البخلاء» يحدثنا الجاحظ عن أنواع البخل والأنماط السلوكية للبخلاء فيذكر البخيل المفتون، والبخيل المضياع، والبخيل النفاج، والبخيل الذي ذهب ماله فى البناء، والذي ذهب ماله في الكيمياء، والذي أنفق ماله على أمل خائب، والذي أنفقه في طلب الولايات والدخول في القبلات، وكانت فتنته بما يؤمل من الإمرة فوق فتنته بما حواه من الذهب والفضة. لكن تصنيف البخل والبخلاء من جانب الجاحظ كان على أسس موقفية ولم يتطرق للديناميات النفسية للبخل وطبيعة الخصائص والسمات الشخصية للبخلاء، فضلا على أن الجاحظ كان متأثرا في وصفه للبخلاء وأنواعهم ببعض الجوانب الذاتية التي جعلت من بعض تفسيراته لسلوك البخل خروجا عن الموضوعية الحقة، التي هي في النهاية الفطنة إلى حتمية الذاتية.

ويذكر طه الحاجري في عرضه لكتاب «البخلاء» للجاحظ، أن الجاحظ قد اندفع في كتابه «البخلاء» في كثير من الأحيان بدافع من المال. فكثير من حكاياته عن البخلاء كانت فيها مبالغات وافتراءات لإظهار بعض الناس بصورة سيئة، وهكذا يبدو الجاحظ في صورة سيئة، فهو يعمل لحساب الآخرين، يشتم من لم يؤذه أو يحاربه طمعا في الحصول على المال، كما أنه في كثير من المواضع يتخلى عن مبادئه وأخلاقه وأقواله، فيصف أناسا بالبخل ولا يرى فيهم إلا القبح، فيتعرض لخصائصهم السلوكية والأخلاقية ولا يرى فيها إلا النقص والضعف، وما ذلك إلا بدافع من هوس الثراء والرغبة في المال، ورضا بعض الوزراء والحكام.

والمثال على ذلك ما رواه الجاحظ في «رسالة في التربيع والتدوير»، حيث تدور هذه الرسالة حول شخصية أحمد بن عبدالوهاب الذي كان يعمل كاتبا في عهد الخليفة العباسي «الواثق»، ويقال إن الجاحظ قد كتب رسالته هذه لحساب الوزير ابن الزيات الذي كانت هناك خصومات بينه وبين صالح بن عبدالوهاب الذي سخر منه «الجاحظ» في هذه الرسالة كي يؤلم أخاه.

وينقسم سلوك البخل إلى خمسة أنواع رئيسة هي: بخل الحرص والتدبير، بخل الوهم والخداع، بخل الحسد، بخل المحافظة، البخل الانفعالي.

أولا: بخل الحرص والتدبير

وهذا النوع من البخل لا يصل في إمساكه ومنعه وتقتيره إلى الدرجة المرضية التي يمكن أن نصف فيها الفرد بأنه مريض بالبخل. فهو بخيل ويصف الناس بالبخل، لكنه في أحيان كثيرة يكون كريما ومعطاء لأهله وأسرته، ويمارس سلوك البخل بصورة دائمة ومستمرة خارج نطاق الأسرة، وهذا النوع من البخلاء يسعى إلى تعديل سلوكياته البخيلة ويحاول أن يكون كريما ومعطاء أمام أبنائه حتى لا ينقل إليهم هذه السلوكيات، لكنه لا يستطيع التخلص نهائيا من البخل.

ثانيا: بخل الوهم والخداع

وهذا النوع من البخلاء لا يدرك أنه بخيل، بل على العكس يخدع نفسه أنه كريم وجواد ومعطاء. على الرغم من أنه قد لا يستطيع أن يذكر موقفا واحدا استطاع فيه أن يجود على الآخرين بالقليل من المال. لذا فإننا نصفه بالوهم والخداع. وهذا النوع من البخلاء ممسك على نفسه وعلى الآخرين داخل الأسرة وخارجها، وأغلب الظن أن أبناءه يدمجون خصال بخله وسلوكيات الاكتناز منه بصورة تلقائية تبدو للآخرين وكأن سلوك البخل بات سلوكا وراثيا ولد الأبناء به.

ويمكن أن نعتبر النوع الأول والثاني من البخل أنواعا عامة قد يندرج تحتها بعض من أنواع البخل الأخرى (بخل الحسد وبخل المحافظة والبخل الانفعالي).

ثالثا: بخل الحسد

يتصف البخيل الحسود بأنه مادي وقاس وعدواني، حقود ومشاكس، كتوم ومنغلق على ذاته، ودائما ما لا يقنع بما يمتلك، وينظر إلى ما في أيدي الآخرين حتى لو كان ما يمتلكه الآخرون تافها وقليلا قياسا بما يمتلكه هو. مما يؤدي به إلى عدم الشعور بالرضا عن حياته، ويبدو ذلك في كثرة شكواهم وسخطهم على الآخرين والظروف وعلى الحياة بأكملها، على الرغم من أنهم قد يكونون أحسن حالا من كثيرين غيرهم.

رابعا: بخل المحافظة

قد يتصف البخيل المحافظ ببعض خصائص البخيل الحسود من حيث الادخار القهري compulsive saving، والكتمان والسادية والعدوانية، ولكنه يتميز بالحقد على الآخرين إذا كانوا يمتلكون أكثر منه، كأنه يسير بمبدأ مؤداه: «أن تمتلك شيئا ما فهذا حقك، أما أن يكون أكثر مني فذاك حقي» فهو غيور متربص دائما بالآخرين، قليل الحيلة ولديه كثير من المفاهيم والأفكار الخاطئة والمعتقدات المغلوطة، فالقلق بالنسبة إليه اهتمام وعناية، والشك إخلاص، والارتياب وفاء، والحسد حب.

وهذا النوع من البخلاء مرتب ونظامي ومدع في أغلب الأحيان، وهو دقيق في المواعيد ويقدر قيمة الوقت، ولا يستطيع تحمل وجود أشياء في غير موضعها، وربما تظهر لديه بعض السلوكيات الوسواسية كمحاولة للابتعاد عن العالم الخارجي الذي يمثل له خطرا على شخصيته المنعزلة المنطوية. وعادة ما يتصف هذا النوع من البخلاء بالحرص الشديد والاكتناز والتخزين المبالغ فيه، مما يشير إلى الطبيعة الوسواسية التي يتميزون بها، حيث يصل سلوك التخزين والاكتناز إلى الهوس في تجميع الأشياء المهمة وغير المهمة، وهو في الغالب يقوم بتخزين واكتناز أشياء تافهة وعديمة القيمة يعتقد أهميتها وقيمتها، وهو ما يجعل المكان المحيط به مملوءا بالفوضى والاضطراب.

وإذا كان البخلاء بصفة عامة، والبخيل المحافظ بصفة خاصة، لا يقدم على إنفاق المال مهما كانت تفاهة الإنفاق، ولا يقوم بشراء أشياء ذات قيمة، فطبيعي أن يكون كل ما يحرص عليه ويقوم بتخزينه هو أشياء قديمة بالية

عديمة القيمة والفائدة، وهي في الغالب من بقايا استخدامات الآخرين، ويحتفظ بها البخلاء المحافظون تحت دعوى «أن ما لا تحتاجه اليوم حتما سوف تحتاج إليه في الغد».

ويمكن أن نفسر سلوك الحرص والتخزين لدى البخلاء المحافظون بأنه نتيجة للشعور بالحرمان في الطفولة، وأن الاحتفاظ بالأشياء التي لا قيمة لها هي بديل لفقدان الحب ووسيلة من وسائل الاطمئنان لديهم.

خامسا: البخل الانفعالي

لا يقف البخل عند الجوانب المادية المالية فقط وإنما ينتشر بطريقة سرطانية إلى جوانب الحياة النفسية والاجتماعية كافة، ويبدو ذلك في ما يمكن أن نسميه البخل الانفعالي Emotional miserliness، وهو تلك الحالة التي يمسك فيها الفرد عواطفه الإيجابية ومشاعره التي تخدم الآخرين، فيبدو عن عمد قليل الكلام عديم الانتباه، فاقدا للاهتمام ولا يبالي بمشاعر الآخرين ورغباتهم. وذلك على الرغم من قدرته على الحديث والاهتمام، حتى إذا اضطره الآخرون إلى الحديث والاهتمام بهم يصعب عليه لين الكلام وحلوه وإنما يستعذب الكلام الخشن والعبارات القاسية المختصرة والمباشرة.

والبخلاء الانفعاليون يفتقرون إلى التعاطف والمشاركة الوجدانية مع الآخرين، ولا يطلبون مشاركة الآخرين إلا عندما تحل بهم المصائب ويشعرون بالآلام. فعلاقاتهم الاجتماعية بالآخرين تكاد تكون شبه منقطعة تماما، فليس ثمة جيران أو أصدقاء أو حتى أقارب، بل إنهم في كثير من الأحيان يتهربون من مثل هذه العلاقات لاعتقادهم أنها سوف تكلفهم بعضا من الأموال، فربما يحتاج الأمر منهم إلى مضايفة الآخرين أو أن يتجرأ أحدهم ويطلب قليلا من الأموال على سبيل القرض... إلخ من مثل هذه التفاعلات الاجتماعية التي قد لا تكون مكلفة، لكن البخيل بتهويله ومبالغته يعتقد أن ذلك فوق طاقته فيتهرب من الجميع، حتى يصل الأمر إلى أن يتهرب الآخرون من البخيل لأنهم يبغضونه ويزدرونه.

وتظهر سيكولوجية البخل الانفعالي عندما يرى البخلاء أن الآخرين يتمتعون ويفرحون، فإن ذلك لا يفرحهم أو يشعرهم بالسعادة، وإنما يتولد لديهم شعور بالحسد والغيرة والضغينة، فقلما نجد بخيلا انفعاليا يتألم مع المتألمين أو يبكي مع الباكين أو حتى يبتهج مع المبتهجين، فالبخيل انفعالي

أناني الطبع، نرجسي الشخصية، ولا يستطيع أن يشارك الآخرين لذّاتهم، ونادرا ما يشعر بالشفقة نحو الآخرين، تلك الشفقة التي لا ترتقي إلى درجة المشاركة الاجتماعية أو الفعل الاجتماعي الإيجابي الخلاق، وإنما تقف عند حد التعليق بالكلمة أو الإشارة والإيماء. وحتى هذا التعاطف وهذه الشفقة البسيطة لا يحدثان فقط إلا عندما يتعرض الآخرون لبعض المصائب والكوارث المادية أو المعنوية، فالتواصل الاجتماعي بين البخيل انفعاليا وبين الآخرين هو تواصل وهمي وخيالي لا يرتقي إلى درجة الفعل، فهو «تواصل بين ذاتين» أي بين ذات البخيل ونفسه، وعلى الرغم من أنه كذلك، فإنه مشروط أيضا بألم الآخرين وعذابهم.

وبذلك تكون الشفقة المرغوبة من قبل البخيل انفعاليا هي ضرب من الإذلال والمهانة للآخر، لأنه لا يتعاطف مع الآخرين إلا لكي يشعرهم بأنه الأقوى وهم الأضعف والأدنى والأقل، فيحقق لذاته الاستعلاء الذي تنشده شخصيته الأنانية النرجسية، والمثال على ذلك، ما جاء في رواية شكسبير «تاجر البندقية» وشخصية شايلوك التاجر المرابي البخيل، وكذلك مسرحية «البخيل» للكاتب الفرنسي موليير، وكذلك ما جاء في حكايات «البخلاء» للجاحظ.

الخصائص النفسية واللوحة الإكلينيكية للبخلاء

على الرغم من أن هناك أنواعا متعددة من البخل، وكل نوع منها يتميز ببعض الخصائص النفسية والأعراض الإكلينيكية المستقلة، فإن هناك خصائص نفسية وأعراضا إكلينيكية عامة تجمع بين البخلاء، نستطيع من خلالها أن نفهم - إلى حد ما - شخصية البخيل واضطراباته، وسماته وقدراته، ودوافعه وطموحاته. ونحن في سبيل ذلك لا نهدف إلى الوصول إلى تسمية مناسبة لخصائص اضطرابات البخيل وقدراته، فتلك مرحلة أولية يجب الانطلاق من خلالها إلى ما هو أعمق في فهم العلاقة الدينامية بين الخصائص النفسية والأعراض والشخصية كلها، فيصبح هدفنا هو البحث عن الكيفية التي وصل من خلالها البخيل إلى ما هو عليه من منع وإمساك وتقتير، وما دوافعه وصراعاته والميكانيزمات النفسية التي يلجأ إليها لتخفيف حدة هذه الصراعات، وما علاقة كل ذلك بهوس الثراء والمال لدى البخلاء؟

إن للبخيل عند الناس صورة نمطية سطحية وساذجة ترتبط بالسلوكيات المالية التي تظهر في التفاعل الاجتماعي وأخلاقيات المجاملة وأساليب الأخذ والعطاء من خلال بعض المظاهر التي قد تكون بعيدة كل البعد عن البخل، فبعض الناس يحكمون على الأفراد بالبخل من خلال الاقتصاد في تناول الأطعمة التي يقومون بشرائها، أو الإفراط في تناول كل الأطعمة التي تقدم لهم على سبيل المجاملة، كما يرى آخرون أن البخيل يخشى المجاملات والضيافة لإحساسه بالخوف من ردها، ووصلت السذاجة الفكرية ببعض الناس إلى القول إن الأفراد أصحاب الوجوه الصفراء هم من البخلاء وذلك لقلة تناول الطعام!

وفي كتابه «البخلاء» يصف الجاحظ البخل وصفا كاريكاتوريا مملوءا بالقسوة والتحامل من جانب، ومثيرا للسخرية والضحك من جانب آخر، يعبر من خلاله عن آرائه واتجاهات العامة والخاصة من الناس نحو البخل والبخلاء. ومثل هذه الأوصاف وتلك الآراء نستطيع أن نستنتج منها بعضا من الخصائص العامة للبخلاء فيقول: «إذا أكل أحدهم ذهب عقله وجحظت عيناه، وسكر وسدر، وانبهر، وتزبد، وعصب ولم يبصر. وأثناء تناوله للطعام يأكل كما لو كان طالب ثأر أو كأنه جائع مقرور، وإذا سأل أحدهم ألحف وجحد، وإن سُئل سوّف، وإن أُعطي حقد، يرد قبل أن يسمع، ويغضب قبل أن يفهم، هم أناس عقولهم فوق ألسنتهم، وحزمهم فوق ذكائهم، لديهم سوء ظن بالناس، يتهمون شمائلهم على ميامينهم، يلوون الحقائق ويموهون الوقائع ويبدلون المعاني ويغيرون المفاهيم فيطلقون على البخل «إصلاحا» والشح «اقتصادا» والمنع «حزما» والكرم «تضييعا» والجود «إسرافا» والإيثار «جهلا»، يزهدون الإنفاق ويرغبون في الكسب». وهو ما يشير إلى التناقض الوجداني وازدواجية المعايير. ولهذا يتساءل الجاحظ: كيف يدعو إلى السعادة من خص نفسه بالشقاء؟ كيف ينتحل نصيحة العامة من بدأ بغش الخاصة؟ وما هذا التركيب المضاد والمزاج المتنافي؟ وما هذا الغباء الشديد الذي إلى جنبه فطنة عجيبة؟ كيف ينسى في سعيه المحموم نحو المال واكتنازه أن يسعد نفسه؟ كيف يكون فطنا إلى هذه الدرجة وغبيا إلى هذا الحد؟ إنه غباء الأذكياء وشقوة السعداء، أو الذين يعتقدون أنهم سعداء.

فالبخيل يعتقد أن البخل حتما سوف يقوده إلى السعادة من خلال جمع المال واكتنازه، في حين أنه لا يجني سوى الشقاء والحرمان وظلف العيش وذل الامتلاك الذي لا ينفع صاحبه، بل قد يذهب ما يكنزه إلى بعض من يكرههم

من أقاربه، فالبخيل لا يدرك ظاهر قبحه وشناعة اسمه وسوء أثره في الناس، ومع علمه بأن وارثه أعدى له من عدوه وأنه أحق بماله من وليه، فإنه مدفوع بشكل قهري نحو الإمساك والاكتناز. ومع أنه قد يفطن لعيوب الآخرين فإنه قلما يفطن لعيوبه، وإذا عرفها فإنه لا يجاهد نفسه ولا يغالب طبعه. ويستطرد الجاحظ في وصف البخلاء فيقول: «إذا أنفق أحدهم ماله فإنما ينفقه في طمع كاذب وعلى أمل خائب، وهو ما يعرف بالبخيل المفتون».

وإذا أردنا أن نصف البخلاء وصفا اسميا عاما فسنجد أنهم شديدو الذكاء والمكر والخداع والكتمان، يتظاهرون بالفقر والحاجة، حاقدون حاسدون، ويعتقدون أن كل الناس على شاكلتهم، حريصون على أعمالهم، طموحاتهم كبيرة، لهم أساليبهم الخاصة في جمع المال، فأموالهم تسير في طريق واحد لا يعرف العودة، وهو طريق الاكتناز والتجميع، وفي ذلك يقول هشام بن عبدالملك بن مروان: «ضع الدرهم على الدرهم يكون مالا»، ويقول يعقوب بن إسحاق الكندي: «إنما المال لمن حفظه، وإنما الغنى لمن تمسك به، ولحفظ المال بنيت الحيطان وعلقت الأبواب واتخذت الصناديق، وعملت الأقفال، فلم يتخذوا هذه الوقايات دون المال، فالمال لمن حفظه والحسرة لمن أتلفه، وإنفاقه هو إتلافه». ويذكر أبو عبدالرحمن الثوري: إنما صار تأويل الدرهم «دار الهم»، تأويل الدينار «يدني إلى النار» أن الدرهم إذا خرج إلى غير خلف وإلى غير بدل صار دار الهم، وكذلك الدينار فإنه إذا أنفق في غير خلف فإنه يكون أقرب إلى النار.

ومن خلال ما تقدم نستطيع أن نحدد الخصائص النفسية واللوحة الإكلينيكية للبخلاء في: القلق وعدم الشعور بالأمان، الأنانية، حب التملك، القهرية، تحمل المسؤولية والسلوك الاجتنابي.

أولا: القلق وعدم الشعور بالأمان

إن الحياة النفسية للبخيل هي سلسلة من المخاوف والمخاطر والقلق وعدم الشعور بالأمان، وهي أحاسيس مبالغ فيها، يبدو البخيل من خلالها كأن أخطارا تهدده من كل جانب، من ذاته ومن الآخرين، وحتى من القدر نفسه، وهو بين هذه المشاعر المبالغ فيها يحاول أن يجد ملاذا آمنا يحتمي به فلا يجد سوى المال الذي يمثل له القوة المطلقة والاستقلالية والتحرر من مختلف القيود التي تؤدي إلى القلق وعدم الشعور بالأمان. ومن ثم يصبح الخوف والقلق ومختلف

ضروب المخاطر معانقة تماما للفقر وقلة المال. وتصبح الطمأنينة معانقة للغنى والثروة ووفرة المال، فعلى قدر المال تكون درجة الطمأنينة، وعلى قدر الفقر تكون درجة القلق. ومادام البخيل - مثل كل الأفراد - ليس في مقدوره أن يصل إلى درجة مطلقة من الإشباع المالي والغنى والثروة، فإنه لا يستطيع أن يصل إلى مستوى معقول وسوي من الطمأنينة التي يصل معها القلق والإحساس بالخطر إلى درجة الصفر. فالدرجة المنشودة من جانب البخيل للقلق هي الصفر، وهي درجة لا يتنازل عنها أبدا، لأن القليل من القلق يؤلمه ويؤثر في أشكال التوافق لديه كافة، وقد ضيق البخيل على نفسه في تحقيق هذه الدرجة بدرجة أخرى مبالغ فيها وهي مائة بالمائة من المال والثروة والغنى. وهو ما يمثل تطرفا شديدا في الاستجابة ونزعة خيالية إلى الكمال جعلت من البخيل كمن يجري سعيا وراء الإمساك بطرف ذنبه.

فمشكلة البخيل أنه لا يتحمل مشاعر القلق والخوف والإحساس بالضعف، حتى أصبح المطلب الأساسي له والباعث على السعادة لديه، هو الإحساس بالأمان، وكانت أداته الوحيدة في ذلك هي المال والسعي وراء اكتنازه بمختلف الطرق والوسائل. واختيار المال كأداة لتحقيق الشعور بالأمن هو اختيار يدل على اضطراب في الإرادة بقدر ما يدل أيضا على الارتباط بعوامل ديناميية ونشوئية في الشخصية، قد ترجع إلى معايشة فقر شديد في الصغر، أو أن أساليب التنشئة الوالدية كانت تبالغ في قيمة المال وادخاره إن كان أحد الوالدين أو كلاهما من البخلاء، أو أن البخيل قد أعطى للمال رموزا تجعل منه قيمة مطلقة باعتباره مانحا للوجود بكليته. وكانت نتيجة ذلك أن وقع البخيل في مغالطة منطقية وخطأ إدراكي مؤداه: «لابد أن يصل القلق إلى درجة صفر من خلال الوصول إلى مائة في المائة في المال».

ولم يستطع البخيل أن يدرك أن الضعف المتمثل في القلق وعدم الشعور بالأمان هو الواجهة الخلفية للعملة، أو هو صيغة المبني للمجهول في تصريف الفعل، فحياة الأسوياء هي رفض مستمر لهذا الخوف والضعف، وسعي دائب من أجل العمل على سلب القلق وإنكار الضعف والخوف أو تجاوزهما، وهو ما يدفع إلى حياة مليئة بالمبادأة، والتعويض عن مظاهر الضعف والنقص في الشخصية، لكن البخيل اختزل كل ذلك في الهوس بالثراء، وراح يخزن المال ويحرص عليه لبلوغ حالة من الطمأنينة المطلقة المزعومة، وما هو ببالغها.

وتبدو مظاهر القلق لدى البخيل في الشعور الدائم بعدم الارتياح من الموضوعات المادية المالية المتعلقة بالمستقبل وانشغال الفكر وترقب الشر والتردد والجمود. وهو قلق مصدره الخوف الناتج من «تثمين العالم» الذي من خلاله جعل البخيل لكل شيء في دنياه ثمنا، الماديات والمعنويات، حتى الحب والزواج والصداقة والإخلاص والحرية والكرامة والحق والخير والجمال والسعادة، كل ذلك له في نظره ثمن. ولم يدرك البخيل أن هناك أشياء لا تقدر بالأموال، لأنها «قيمة» وليست «ثمنا»، فهل يستطيع أحد أن يقول لنا بكم يساوي الخير، وبكم ثمن الإخلاص، وما ثمن الكرامة؟! إنها «قيم» وليست «أثمانا». وتلك المغالطة المنطقية التي وقع فيها البخيل هي التي أدت إلى ارتفاع معدلات القلق لديه.

وتبدو حدة القلق في أعلى صورها، عندما يقدم البخيل على الإنفاق، أو بعبارة أدق، عندما يضطر إلى الإنفاق، فالبخيل لا ينفق إلا اضطرارا، وقد سبق ووضحنا أن هناك علاقة بين المال والقلق لدى البخيل، فمادام المال مصدر الطمأنينة لديه، فمن الطبيعي أن يكون الإنفاق مصدرا للقلق والتهديد لديه، لكن الأغرب من ذلك أن بعض البخلاء الذين يصل بخلهم إلى درجة الشح، قد يشعرون بالقلق من إنفاق الآخرين ممن تربطهم بهم علاقات اجتماعية، كالأصدقاء والجيران وزملاء العمل، فيسارعون بإسداء النصائح لهم وحثهم على عدم الإنفاق والحرص على أموالهم. وهم يفعلون ذلك ليس من باب الحرص على مصالح الآخرين، وإنما خوفا من أن يقعوا في مقارنات معهم فيتضح بخلهم وشحهم على أنفسهم وعلى الآخرين. وصدق الله العظيم إذ يقول «الَّذِينَ يَبْخَلُونَ وَيَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبُخْلِ وَيَكْتُمُونَ مَا آتَاهُمُ اللّهُ مِن فَضْلِهِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ عَذَابًا مُّهِينًا» (النساء: ٣٧).

ثانيا: الأنانية

إن هوس الثراء وحب المال قد أثرا سلبا في شخصية البخيل، خصوصا في الجانب الانفعالي الوجداني فأصبحت ذاته منغلقة على نفسها في سياج من الأنانية والتمركز المطلق حول الذات، والبعد عن الخصوبة والوفرة والمال والعطاء والتضحية والإيثار. فالبخيل أناني ونرجسي يحب ذاته، ومع ذلك لا يخشى عليها من ذل الحاجة والتقشف والصبر والحرمان الدائم المستمر. وتبدو مظاهر

الأنانية في الحسد والحقد على ما في أيدي الآخرين، والخوف والجزع لأبسط الأمور وأقل الأخطار التي يتعرض لها، والغضب لأتفه مكدر يعكر صفو مزاجه، وكذلك الفرح لأبسط حدث يسر له خاطره. وفوق ذلك كله لا يظهر للآخرين ما يشعر به من فرح وسرور، وإنما يظهر لهم الألم والحزن وقلة الحيلة، وذلك لاعتقاده أن الآخرين على شاكلته، أنانيون، حاسدون، حاقدون. وهكذا يبدو لنا أن تجربة البخل انتقلت من الهوس بالمال إلى اضطراب علاقة الفرد بالآخرين.

وتختلف مظاهر الأنانية لدى البخيل عنها لدى الأسوياء غير البخلاء. فالأنانية لدى غير البخلاء - على الرغم من أنها تتسم بالاضطراب وليس المرض - تجعل من المحافظة على الذات وتأكيد الذات دافعين أساسين لكل سلوك، وفي سبيل ذلك قد يسعى الأفراد لتحقيق مصالح الآخرين، شريطة أن يحقق لهم ذلك مصالحهم الذاتية ومن دون أن يكلفهم الأمر أكثر مما سوف يحصلون عليه من فائدة. فقد يساعدون الآخرين وينتصرون لهم حتى يتمكنوا من استغلالهم والإفادة منهم. فالأنانية هنا هي مظهر من مظاهر اهتمام الفرد المبالغ فيه بنفسه، وعنايته المفرطة بتنمية ذاته وشخصيته وحرصه المتزايد على مصالحه فقط، وكأن الفرد قد وجد من أجل نفسه فقط. لكن الأنانية لدى البخلاء قد اختزلت كل معاني المحافظة على الذات وتأكيد الذات وتنمية الشخصية في عنصر واحد فقط هو اكتناز المال، فانقلبت المعايير والمفاهيم في تناقض وجداني صريح جعل من إهانة الذات حماية لها، ومن قلة الإنفاق وظلف المعيشة تنمية للشخصية وتأكيدا للذات !

ثالثا: حب التملك

هناك علاقة بين الأنانية وحب التملك لدى البخيل، فما دام البخيل لا يستطيع أن يحطم أسوار أنانيته أو أن يتغلب على حدود فرديته، تصبح الرغبة في التملك هي النمط الغالب على شخصيته وسلوكياته، ويظهر ذلك بوضوح في العلاقات العاطفية للبخيل التي من المفترض أنها تزين بمعاني الإيثار والتضحية والوفاء والبذل والعطاء، نجد أن البخيل قد حولها بفعل الرغبة في التملك إلى علاقة غزو وسيطرة وسيادة، فتحول الحب - إن كان كذلك - إلى صورة من صور العذاب التي يسعي فيها البخيل إلى الشعور بالكسب وإخضاع الآخر والسيطرة عليه ووضعه تحت إمرة ذاته، أو إن شئت فقل عبارة واحدة «تملكه وامتلاكه».

والبخل في أصله رغبة في الامتلاك المطلق لكل شيء مادي، تحولت بفعل هوس الثراء وحب المال إلى رغبة في امتلاك ما هو مادي ومعنوي، وذلك لأن البخيل قد «ثمّن العالم» فأصبحت الموضوعات والأشياء والناس وحتى العواطف والانفعالات لها ثمن، ومادامت ذات ثمن فيجب امتلاكها. لكن الرغبة في الامتلاك لدى البخيل يظهر منها بعض الاضطرابات الشخصية كالقلق والخوف وسوء الظن، وذلك لأنها رغبة تسعى للامتلاك المطلق لكل شيء فيكون مصدرها الفشل الذي يؤدي إلى ظهور بعض الاضطرابات الشخصية.

ويتحدث التحليل النفسي عن البخل فيرد كل أشكاله وديناميات إلى حب التملك. فالبخيل - طبقا لهذه النظرية - ذو خلق شرجي ويتميز بصفات الشخصية الإستية Anal Character التي تعمل دائما على اندماج الأشياء بحيث تصبح شيئا واحدا، فالبخيل يدمج لاشعوريا بين البراز والمال، وحب الامتلاك لديه لا يقف عند المال فقط، بل يشمل جميع العلاقات الإنسانية، مع الإخوة، والأصدقاء، والجيران، وزملاء العمل، ومع الزوج أو الزوجة، وفي الحب، والدراسة، وتحمل المسؤولية، ويصعب على البخيل أن يفصل ذاته عن ممتلكاته، كما أنه يعتقد أن كل شيء يرتبط به هو ضمن ممتلكاته.

وقد تكون نظرية التحليل النفسي في تفسيرها لسيكولوجية البخل قد أصابت في بعض الجوانب وأخطأت في جوانب أخرى، ففي اعتقادي الخاص أرى أن ليس هناك علاقة بين البراز والمال أو إمساك البراز والبخل، حتى إن كان ذلك في شكل رمزي كما يوضح فرويد، إذ إنه يرى أن القيم الرمزية للعطاء والبخل تتحدد في المرحلة الشرجية وذلك في المعادلة الرمزية التالية:

البراز = الهدية = النقود

وفي حديثه عن سمات الشخصية الإستية يعلق أوتوفنيخل على هذه الفكرة في كتابه «نظرية التحليل النفسي في العُصاب» فيقول: «إن شيوع الشخصية الإستية التكوين في العصر الحديث والرغبة في الثراء يمثل بشكل خاص حقلا طيبا لدراسة العلاقة ما بين التأثير الاجتماعي والبنية الغريزية، وتنطوي هذه العلاقة على تفريغات كثيرة ومرهفة. والاستبصار أن النقود تكافئ لاشعوريا البراز قد تعرض أحيانا لإساءة الفهم، ففهم منه البعض أن النظام الاجتماعي الراسخ الخاص بالنقود إنما كان إنشاؤه بهدف إشباع غرائز الشبقية الإستية، ولكن النقود تحقق هدفا جد

منطقي، فلأن نستخلص الوظيفة الفعلية للنقود ابتداء من إساءة استخدام شبقية إستية للنقود، فذلك شبيه بأن نستخلص - ابتداء من الدلالة الجنسية الخبيئة للمشي عند الهستيريين - القول إن المشي بصفة عامة يحقق لذة جنسية أكثر منه وسيلة انتقال من مكان إلى آخر، فمن الخطأ القول بأن تعزيز حفزات الشبقية الإستية هو الذي تمخض عن الوظيفة الواقعية للنقود. إن الوظيفة الواقعية للنقود هي التي تؤثر بالحري في نمو الشبقية الاستية.

فالأفكار الغريزية عن «الاحتجاز» إنما ترتبط فقط بمجال النقود أو تتحول إلى رغبة في الوصول إلى الثراء تحت تأثير ظروف اجتماعية نوعية، ومع ذلك فالظروف الاجتماعية تحدد أيضا الأهمية والشدة النسبية للأفكار الغريزية عن الاحتجاز، إن الأنظمة الاجتماعية الراسخة تؤثر في البنية الغريزية للناس الذين يعيشون في ظلها وذلك عن طريق الغوايات والإحباطات وعن طريق تشكيل الرغبات والأشياء التي ننفر منها، فليست المسألة هي أن الغرائز بيولوجية التحديد، بينما موضوعات الغرائز اجتماعية التحديد، بل المسألة بالحري هي أن البنية الغريزية ذاتها تتوقف على العوامل الاجتماعية (أتوفنيخل، ١٩٦٩).

رابعا: القهرية

يرى حسين عبدالقادر أن القهر دفعة داخلية يصعب مقاومتها، فهي نمط من النشاط يقوم به الشخص تحت وطأة دفعات داخلية، وهو ما توصف به بعض الأفكار أو الأفعال الوسواسية أو العمليات الدفاعية، إذ يؤدي عدم القيام بها إلى اشتداد وطأة القلق وكأن القهر داخلي بقدر ما فيه من إلزام وإرغام، وإن لم يكن الإرغام لازما في المستوى الشعوري خارج إطار الوسواس القهري وهو ما يحدث في إجبار التكرار (حسين عبدالقادر وآخرون، ١٩٩٣).

والبخل قهر وإجبار وإلزام لا يترك لصاحبه حرية التصرف والاختيار أو اتخاذ قرارات معينة تجاه الموضوعات والأشياء. فقد اختزلت الموضوعات والأشياء في شيء واحد فقط هو المال، والقرار الخاص بهذا الشيء معروف مسبقا ولا جدال ولا نقاش فيه وهو «اكتساب المال»، أما السلوكيات اللازمة لتحقيق هذا القرار فهي «اكتناز المال».

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: هل معنى أن البخلاء يعانون قهرا وإجبارا أنهم يعانون مرض الوسواس القهري أم أنهم على أقل تقدير أصحاب شخصيات وسواسية لم تصل بعد إلى درجة المرض؟ صحيح أن الدراسات النفسية والطب نفسية قد أشارت إلى أن كثيرا من مرضى الوسواس القهري يمارسون سلوكيات البخل، كما أن الدليل التشخيصي الإحصائي الرابع DSM VI أوضح أن مرضى الوسواس القهري أكثر بخلا وإمساكا للمال، لكن هذا لا يعني بالضرورة أن البخلاء يعانون من الوسواس القهري. وذلك لأن مريض الوسواس القهري يمارس سلوكيات البخل، أما البخيل فلا يمارس سلوكيات مريض الوسواس القهري، ونوجز ذلك بالقول: «كل وسواسي بخيل وليس كل بخيل وسواسيا».

فإذا كان سلوك البخل يمثل قهرا عصابيا يجبر صاحبه على التصرف بشكل محدد لا خيار فيه، فهو لا يشبه مرضى الوسواس القهري، لأن أكثر البخلاء لا يدركون أنهم من البخلاء، حتى أنهم يطلقون على بخلهم أسماء أخرى كالتدبير والحرص والتنظيم والادخار، وبالتالي هم على العكس تماما من مرضى الوسواس القهري الذين يدركون طبيعة أفعالهم وأفكارهم ويدركون مدى سخافتها وعدم جدواها ويريدون التخلص منها. فالبخيل لا يتضايق من سلوكياته ويرغب فيها، أما مريض الوسواس القهري فيضيق بها ويود أن يتخلص منها. ونخلص من ذلك إلى أن القهر في الوسواس القهري مضيع للطاقة النفسية ووسيلة للهروب من حوادث مؤلمة لا يستطيع الفرد أن يواجهها بحل واقعي، أما القهر في البخل فهو استثمار للطاقة وتدريب على المثابرة وصولا إلى إنجاز يرغب فيه الفرد ويتمناه.

خامسا: تحمل المسؤولية

كثيرا ما نعرف عن الشخصية بأنها كل دينامي، وأنها لا تتجزأ، فالصادق لا يكذب في المنزل أو في العمل أو مع الأصدقاء، والأمين لا يخون أمانته مهما اختلف الزمان أو المكان، والشخص الذي تربى على تحمل المسؤولية لا نجده يعبأ بمسؤولياته في حين، ويتخلى عنها في حين آخر، إنما نجده يسير في خط واحد لا يحيد عنه، لكن الوضع يختلف تماما مع البخلاء في ما يتصل بتحمل المسؤولية، فأحيانا ما نجدهم يبالغون في تحمل مسؤولياتهم، وأحيانا أخرى لا يبالون بها تماما. فإذا كانت الأمور تتصل بذاتهم ومصالحهم المالية الخاصة، نجدهم في غاية الفعالية

لتحمل أدوارهم في الحياة الاجتماعية. أما إذا كانت الأمور تتصل بالآخرين الذين يجب على البخلاء أن يتحملوا مسؤولياتهم، فهم لا يهتمون أو يبالون، حتى لو كان هؤلاء الآخرون هم أبناءهم أو أزواجهم أو حتى آباءهم. وإذا اضطر بعض البخلاء إلى القيام ببعض واجباتهم ومسؤولياتهم الاجتماعية فإنهم يفعلون ذلك طمعا في المال، ونجدهم يبالغون بشدة في تعظيم ما يقومون به كما لو كانوا يقومون بأعمال خارقة للعادة، مع أنها قد تكون أعمالا ومسؤوليات تافهة ومن صميم واجباتهم.

سادسا: السلوك الاجتنابي

يميل البخلاء إلى السلوك الاجتنابي من حيث الابتعاد عن الحياة الاجتماعية وعدم الاحتكاك بالآخرين إلا في حالة الضرورة القصوى، وذلك لاعتقادهم أن الحياة الاجتماعية تتطلب منهم البذل والعطاء المادي، وهو ما لا يطيقونه أو يتحملونه، مهما كان البذل المالي بسيطا والتكاليف المادية هينة بسيطة، فضلا عن أنهم يعتقدون أن العلاقات الاجتماعية المفتوحة مع الآخرين قد تفضح سلوكياتهم البخيلة، مما يجعلهم يرون في رفع الكلفة وتقارب المسافات بينهم وبين الآخرين أمرا مهددا لهم ومثيرا للقلق وعدم الشعور بالطمأنينة. الأمر الذي قد يصل معه السلوك الاجتنابي إلى درجة عدوانية تتضح في سلسلة تتام مفادها بأن:

«سـوء» الظن يؤدي إلى «الشك» الذي يؤدي بدوره إلى «الاجتناب والخصومة» التي تعمل في النهاية على «العدوانية».

فإذا كان التحليل النفسي اللاكاني في حديثه عن الدال والمدلول يقول لنا إن «اللاشعور هو حديث الآخر»، ثم نراه في موضع آخر يردد عبارة هيغل قائلا: «إن رغبة الإنسان لهي دائما رغبة في الآخر»، فإن البخلاء - بسبب الهوس المالي والرغبة العارمة في المال - قد قلبوا الأمر رأسا على عقب فأصبح اللاشعور لديهم هو حديث المال والرغبة هي اجتناب الآخر.

الآثار النفسية للبخل في الأسرة

إذا كنا نقول إن اللوحة الإكلينيكية للبخيل تشتمل على الأنانية والنرجسية والحب المريض للذات والحسد والحقد على الآخرين والقلق وحب التملك والقهرية وعدم تحمل المسؤولية والاجتنابية، فمن الطبيعي أن تكون لمثل هذه

المظاهر المرضية آثار سلبية على الأسرة كلها، بدءا من البخيل نفسه ومرورا بالأبناء ونهاية بشريك الحياة، وقد تصل الآثار السلبية للبخل إلى الانفصال أو الطلاق أو الشعور بالحرمان المادي والعاطفي والإحساس بالنقص والدونية، وفي بعض الحالات المتطرفة قد تصل نتائج البخل إلى السرقة والقتل أو أن يصبح الأبناء من البخلاء أيضا.

وعندما نتحدث عن البخل داخل الأسرة فإننا دائما ما نشير إليه باعتباره خاصية من خصائص شخصية الرجال البعيدة كل البعد عن النساء، فنتحدث عن بخل الزوج ونتجاهل بخل الزوجة. غير أن الملاحظة البسيطة ترينا أن البخل يتساوى فيه الرجال والنساء على حد السواء. ونحن إذ نركز اهتمامنا على بخل الرجال، فما ذلك إلا لأنهم هم المنوطون بالإنفاق المالي على الأسرة، وأن المرأة إن أنفقت فإنما تنفق تطوعا واختيارا وليس جبرا وإلزاما، اللهم إلا في بعض الحالات النادرة التي تنقلب فيها الأوضاع المتعارف عليها دينيا واجتماعيا وثقافيا فيصبح إنفاق الزوجة إجباريا وإلزاميا تماما كالأزواج.

وتبدو الآثار النفسية السلبية للبخل في العلاقة بين الزوجين، خصوصا إذا كان البخل من جانب الزوج، فحينما يوجد البخل تظهر مشكلات نفسية واجتماعية كبيرة، فكم من حالات الانفصال والطلاق والنفور والرتابة والملل والشجار والعنف داخل الأسرة، كانت بسبب البخل، وكم من مشاعر النقص والدونية والافتقار إلى القدوة وعدم الشعور بالأمان وانعدام الثقة بالآخرين، كانت بسبب بخل الزوج. وقد تنخفض حدة المشكلات الاقتصادية الأسرية الناتجة من البخل في حالة عمل الزوجة وذلك عندما تقوم بتعويض النقص المالي داخل أسرتها من راتبها الخاص، وبدلا من أن يدفع ذلك الزوج إلى الإنفاق، فإنه على العكس قد يزداد بخلا باعتماده على أموال زوجته، الأمر الذي يجعل الزوجة تلجأ في بعض الأحيان إلى السرقة.

وقد جاء في الصحيحين عن عائشة رضي الله عنها أن هند بنت عتبة قالت: يا رسول الله إن أبا سفيان رجل شحيح ولا يعطيني من النفقة ما يكفيني ويكفي بني إلا ما أخذت من ماله بغير علمه، فهل عليّ في ذلك من جناح؟ فقال رسول الله (صلى الله عليه وسلم): «خذي من ماله بالمعروف ما يكفيك ويكفى بنيك».

ويجب أن ندرك أن كثيرا من الزوجات قد يبالغن في وصف أزواجهن بالبخل، وربما يرجع ذلك إلى عاملين: الأول أن الزوجة قد تكون كثيرة الإنفاق والإسراف للمال من دون حساب أو تدبر، ولا يكاد يطلب منها الزوج أن تنظم الإنفاق وترشد الاستهلاك حتى تعتقد أن الزوج بخيل. ثانيا: كثير من الزوجات يقاومن الصورة السلبية لآبائهن، فإذا كانت الزوجة قد عانت في ما مضى من أب بخيل ممسك على المال، فإنها تظل في حالة من القلق في علاقتها بزوجها خوفا من أن يصبح صورة أخرى من الأب البخيل، ونتيجة هذا الخوف والقلق مزيد من الحساسية الزائدة لتصرفات الزوج وسلوكياته، وتلك الحساسية كثيرا ما تفسر سلوكيات الزوج تفسيرا خاطئا فيصبح الاقتصاد بخلا، والتنظيم والتدبير شحا، والادخار إمساكا على المال.

إن علاقة البخل بالأسرة علاقة تأثير وتأثر، فالبخل يؤدي إلى آثار نفسية سلبية تعمل عملها على كل أفراد الأسرة، وفي الوقت ذاته تلعب الأسرة دورا كبيرا في تطبيع أبنائها على سلوك البخل، الأمر الذي يجعلنا نقول إن أساليب التربية والتنشئة والمعاملة الوالدية هي من أهم أسباب تطبيع الأبناء على سلوك البخل والحرص والإمساك على المال، وذلك من خلال نقل التراث الاجتماعي من جيل إلى جيل عن طريق الوالدين والإخوة الذين يعانون البخل، فإذا كان البخلاء يمسكون المال ويبخلون ويأمرون الناس بالبخل، فمن الطبيعي أن يربوا أبناءهم وإخوتهم على المنع والإمساك للمال. فكثيرا ما يحرص البخلاء على تربية أبنائهم منذ الصغر على البخل وغرس عادات واتجاهات وعواطف وميول تعلي من شأن المال وتدفع إلى الهوس بالثراء، فيصبح البخل أثرا ملازما للفرد حتى الكبر. فالأسرة البخيلة هي التي تبث في نفوس أبنائها مشاعر الحرص والإمساك على المال، فتربيهم على الحقد والحسد والرغبة في امتلاك كل ما يمكن أن تطاله أيديهم أو تراه أعينهم.

وقد ينتقل سلوك البخل من الوالدين إلى الأبناء من خلال أساليب المعاملة الوالدية وبعض السلوكيات السلبية التي يمارسها الوالدان على أبنائهما، خاصة في مرحلة الطفولة التي تشهد عملية تطبيع وإرساء للقواعد والمعايير الاجتماعية وأساليب التعامل مع الأشياء والموضوعات

والآخرين. ومن أهم السلوكيات السلبية التي يمارسها الوالدان والتي ربما تؤدي إلى بخل الأبناء في الكبر، المبالغة والتهويل في قيمة النقود، وكثرة اللوم والتأنيب على القليل الذي ينفقه الطفل، وحرمان الطفل من مصروف الجيب الخاص به، وتنمية الميل إلى الادخار بصورة مبالغ فيها في مرحلة الطفولة المبكرة، وعدم تهذيب أنانية الأطفال ورغبتهم في امتلاك كل شيء. وأهم الأساليب الوالدية التي قد تؤدي إلى نمو سلوك البخل هو استخدام وسيلة واحدة للثواب والعقاب تتمثل في النقود، فكثيرا ما نجد البخلاء يمدحون أبناءهم ويثنون عليهم عندما يدخرون النقود التي تأتيهم من الآخرين على سبيل المجاملة للوالدين أو على سبيل الهبات أو ربما للشفقة عليهم. وعادة ما يرغم البخلاء أبناءهم على الادخار واكتناز الأموال معهم، وهو ادخار يقوم على الحرص والإمساك على المال من دون إفراط أو تفريط في القليل منه. فإذا حاول الطفل أن يطلب شيئا من ماله الخاص المدخر مع الوالدين لشراء أي شيء فإنه يقابل بالاستهجان والنفور ويلقى كما كبيرا من الأوامر والنواهي والنصائح التي تمنعه من طلب أي شيء أو حتى التفكير في شراء أي شيء، وأنه يجب ألا يحذو حذو زملائه التافهين الأغبياء الذين لا يقدرون قيمة النقود، فكل ما ينوي شراءه لا قيمة له، وكل ما يهدف إلى طلبه لا فائدة منه ولا طائل من ورائه. وفي غمرة ذلك ينسى البخلاء أن هذه المبررات تفوق عقول أطفالهم وتتخطى منطقهم، وينسون أيضا أن سلوك الشراء في الطفولة يرتبط بكثير من العوامل البعيدة كل البعد عن المال والنقود، فقد يهدف الطفل من خلال هذا السلوك إلى إثبات ذاته، أو الشعور بالاستقلالية، أو ربما محاكاة الكبار في سلوك الشراء، أو يعتبر الشراء وسيلة من وسائل الترفيه، بدليل أن كثيرا من الأطفال يلح عليهم سلوك الشراء لبعض الحاجات وبمجرد أن يشتروها لا يقتربون منها، فالهدف ليس مجرد الإنفاق أو الحاجة إلى سلعة ما، إنما هو الشراء في حد ذاته «الشراء من أجل الشراء».

وما يدعم سلوك البخل لدى الأبناء تدعيم الآباء له من خلال تعليم الأبناء أن الإمساك على المال من القيم الاجتماعية المرغوب فيها، وأن الإنفاق ليس له سوى معنى واحد هو الإسراف والتبذير، وهي قيم مرغوب عنها مذموم فيها. لكن التدعيم الأكبر لسلوك البخل يأتي من حرمان

البخلاء لأبنائهم حرمانا مطلقا من النقود وحثهم على ادخارها معهم من دون الاستفادة منها نهائيا. الأمر الذي قد يجعل الأبناء يخفون عن آبائهم البخلاء ما يحصلون عليه من نقود من الآخرين ويظلون ممسكين لها حريصين عليها، وذلك لاعتقادهم - وهو اعتقاد في محله - أنهم إذا أنفقوها فلن يحصلوا عليها ثانية. فالحصول على المال لديهم يخضع للمصادفة البحتة وليس لسلوك مالي منتظم أو عادة سلوكية تجعلهم يدركون أنهم مثل بقية الأبناء العاديين سوف يحصلون على مصروفهم في اليوم والميعاد المحددين. من هنا يتعلم الأبناء الحرص والإمساك على المال كما لو كانوا بخلاء بالوراثة. ويصل هذا البخل إلى ذروته عندما يكتسب الأبناء بعض القيم والاتجاهات المالية التي تشير إلى المال بوصفه مصدرا للقوة والسلطة والحرية والتفوق والذكاء.

الاتجاهات النفسية للبخلاء نحو المال

إن الاتجاهات النفسية للبخلاء نحو المال هي اتجاهات ذات محتوى سلبي لا تعمل على خدمة الفرد أو الجماعة، وذلك لأن مكونات هذا الاتجاه وبنيته من شعور وسلوك وتفكير قد انحصرت في الإمساك والمنع، فكيف يمكن الاستفادة منها؟! فالجانب الشعوري من اتجاه البخلاء نحو المال يتمثل في الحب المطلق للمال باعتباره القطب الأوحد في الوجود بأكمله والقادر على تحقيق كل شيء، أما الجانب الفكري منه فيتمثل في مجموعة من المعتقدات الراسخة والأفكار الثابتة ثباتا شبه مطلق نحو المال باعتباره مصدرا للقوة والهيبة والمكانة والتحكم في الحاضر والمستقبل.

وإذا كنا نقول عن الاتجاهات النفسية بصفة عامة إنها حالة «مع» أو «ضد» تجعل الفرد يتخذ قراره وميله نحو الموضوعات بناء على الشحنات العقلية والنفسية السابقة والخبرات التي يعرض لها، فإن الاتجاهات النفسية للبخيل نحو المال تمثل حالة «مع» جمع المال واكتنازه، وحالة «ضد» إنفاق المال أو استهلاكه. وهي اتجاهات نفسية تتصف بالعمومية السلبية بالنظر إلى كل شيء على أنه ذو ثمن (تثمين العالم) فأكثر استجابات البخيل هي استجابات مالية، حتى أن المثيرات البيئية المحيطة به أصبحت - في نظره - مثيرات مالية يترجمها إلى نقود، فكل حركة وكل فعل يمكن أن يوضع في ميزان

نقـدي، فـالرداء الذي يرتديه، والحـذاء الـذي يلبـسـه، والكرسي الذي يجلس عليـه، والطعـام الذي يأكله، والشـراب الذي يشـربه، وعـلاقـاته بأصـدقـائه - إن كان له أصـدقـاء - وعلاقتـه بزوجتـه، وأقربـائه، كل ذلك يجب الاقـتصـاد فـيـه، لأنه في النهـاية يمثل نقـودا يجب الاحـتـفـاظ بهـا. حـتى أن البـعض منهم قـد ينظر إلى جسده باعتباره نقودا. فتراهم يقولون إن الجسد لو اعتلت صحته أو فسدت أعضاؤه، فإنه يحتاج إلى العلاج الذي يحتاج بدوره إلى المال، ومن ثم يصبح كل عـضـو صـحـيح مـن أعـضـاء الجسم بمنـزلة نقـود. وكـأن الحـيـاة النفسية كلها أصبحت تخضع لحالة من التأهب العقلي العصبي المستمر في ظل قـانون مـحـدد واحـد لهـا هو المال. ومن خـلال ذلك نـسـتطيع أن نقـول إن المراحل التي مر بها اتجاه البخلاء نحو المال قد تعرضت لحالة من التشويه العقلي والوجداني الذي أدى بدوره إلى فشل في الحكم النهائي على طبيعة الميول والقرارات والأفعال الصادرة نحو المال، فأصبحت كلها ميولا سلبية وقرارات خاطئة وأفعالا شاذة ومرضية تخرج عن حدود المنطق والعقل، الأمر الذي يجعلنا نصفها في كثير من الأحيان بالجنون والمرض، وربما تثير في أنفسنا كثيرا من التهكم والسخرية والضحك.

ونحن إذ نتحدث عن الاتجاهات النفسية للبخلاء نحو المال، فإنما نعني البخل كما يراه البخلاء... وكيف ترى هذه الفئة المريضة المال. سوف نرى أن كثيرا من هذه الاتجاهات هي مجرد تبريرات واهية ومنطق كاذب يدرك أصحابه مدى فساده وكذبه، لكنهم يحاولون بشيء من السفسطة العقلية واللغوية أن يقنعونا بها حتى يخفوا حبهم المريض للمال.

وتشمل الاتجاهات النفسية للبخلاء نحو المال ما يلي:

١- المال هو المصدر الوحيد للقوة والهيبة والمكانة.

٢- الرغبة في المال واكتنازه هي بدافع من التدين.

٣- المال من أجل المستقبل واكتنازه خوفا من تقلبات الزمن والفقر.

٤- اكتناز المال يعمل على المثابرة ويدعو إلى العقل والحكمة.

٥- المنع والإمساك للمال من أجل الأبناء.

وقـد أوضح الجـاحظ فـي كـتـابه «البـخـلاء» عـددا من هذه الاتجـاهـات النفسية نحو المال وذلك من خلال قصص البخلاء وأمثالهم وأقاويلهم. وفي ما يتصل بالنقطة الأولى الخاصة بأن المال هو المصدر الوحيد للقوة

والهيبة والمكانة تراهم يقولون إن المال فاتن والنفس راغبة، والأموال ممنوعة، وهي على ما منعت حريصة، وللنفوس في المكاثرة علة معروفة، وأن من لا فكرة له ولا روية موكل بتعظيم ذي الثروة، فالمال في نظر البخلاء هو كل شيء، وأقوى من أي شيء، حتى أنه أقوى من العلم نفسه، وفي ذلك يذكر الجاحظ حجج البخلاء في هذا الصدد قائلا: «إنهم يقدمون المال على العلم لأنه بالمال تقوم النفوس قبل أن تعرف فضيلة العلم، وإذا كان البعض يقول إن المال أفضل من العلم، وإن كثيرا من العلماء يأتون أبواب الأغنياء أكثر مما يأتي الأغنياء أبواب العلماء، فذلك لمعرفة العلماء بفضل الغنى، ولجهل الأغنياء بفضل العلم. وللبخيل حجته في الرد على ذلك، فيقول: كيف يستوي شيء ترى حاجة الجميع إليه وشيء يغني بعضهم فيه عن بعض».

ولاعتقاد البخلاء في القوة المطلقة للمال تراهم مهووسين بالثراء والغنى، ويحسبون للقليل منه ألف حساب، فيقول سهل بن هارون: «من لم يحسب ذهاب نفقته لم يحسب دخله، ومن لم يحسب الدخل فقد أضاع الأصل، وأن من لم يعرف للغنى قدره، فقد أذن بالفقر وطاب نفسا بالذل». ويرى البخلاء أن قوة المال تجعل من إسرافه ضعفا وذلا وفقدانا للشعور بالأمن ونقصانا في قدرة الفرد على التحكم في الأشياء. وربما كان ذلك هو السبب في إنكارهم للذة والإنفاق والنظر إليها بأنها إسراف وصورة من صور العقاب النفسي، فأصبحت لذتهم الوحيدة هي إمساك المال والبخل بكل شيء، مادام المال في اعتقادهم هو كل شيء.

ويوضح الجاحظ منطق البخلاء في ذلك فيذكر على لسانهم: تنعم بالطعام الطيب وبالثياب الفاخر وبالشراب الرقيق وبالغناء المطرب، وتنعمنا بعزة الثروة وبصواب النظر في العاقبة بكثرة المال والأمن من سوء الأحوال. ومن ذل الرغبة للرجال والعجز عن مصلحة العيال، فتلكم لذتكم وهذه لذتنا، وهذا رأينا في التسليم من الذم وذاك رأيكم في التعرض للحمد، إنما ينتفع بالحمد السليم الفارغ البال، ويسر باللذات الصحيح الصادق الحس، وأما الفقير فما أغناه عن الحمد، وأفقره إلى ما به يجد طعم الحمد، والطعام الذي أثرتموه يعود رجيعا والشراب يصير بولا والبناء يعود نقصا والغناء ريحا هابة ومسقطا للمروءة، وسخافة تفسد، ورنة تسير، فلذتكم في ما حوى لكم

الفقر ونقض المروءة، فنحن في بناء وأنتم في هدم، ونحن في إبرام وأنتم في نقص، ونحن في التماس العز الدائم مع فوت بعض اللذة، وأنتم في التعرض للذل الدائم مع فوت كل المروءة».

ويرد الشاعر على تلك الحجج المنطقية الفاسدة قائلا:

فإن سمعت بهُلك للبخيل فقل بعدا وسحقا له من هالك مودي
ثراؤه جنة للوارثين إذا أودى وجثمانه للتُرب والدود

وعلى الرغم من إدراك البخلاء لنفور الناس من البخل والبخلاء فإنهم يتمسكون باتجاهاتهم السلبية نحو المال معتقدين فيها الإيجابية والفعالية الذاتية، حتى إذا حاول البعض إسداء النصح لهم لتغيير هذه الاتجاهات أخذتهم العزة بالإثم فيزدادون بخلا. فمن نوادر الجاحظ أن قيل لأحدهم إن أباك كان يأكل الجبن فلا يقطعها إنما كان يمسح على ظهرها فيجعل فيها حفرا، فرد قائلا: «لو علمت ذلك ما صليت عليه» قالوا فأنت كيف تريد أن تصنع، قال: «أضعها من بعيد فأشير إليها باللقمة»، وكان أحدهم حين يسير في الشارع يحمل نعليه ويسير حافيا وإن ارتدى نعلا فيكون مقطعا. وفي عصرنا هذا نعرف أناسا من شدة بخلهم إذا دخلوا منازلهم أوقفوا ساعات اليد حتى لا تُستهلك واستخدموا ساعة الحائط، وإذا خرجوا من المنزل أوقفوا ساعات الحائط حتى لا تستهلك واستخدموا ساعات اليد. وأبلغ ما أوضح لنا الجاحظ من هوس البخلاء بالمال والنظر إليه باعتباره القوة المطلقة، ما ذكره من أن رجلا قد بلغ في البخل غايته وصار إماما وأنه كان إذا صار في يده الدرهم خاطبه وناجاه وفداه واستبطأه وكان مما يقول له: «كم من أرض قد قطعت، وكم من كيس قد فارقت، وكم من خامل رفعت، ومن رفيع قد أخملت، لك عندي ألا تعرى ولا تضحى» ثم يلقيه في كيسه ويقول: «اسكن على اسم الله في مكان لا تهان ولا تذل ولا تزعج منه»، وإنه لم يدخل فيه درهما قط فأخرجه.

وعلى الرغم من أن الله قد نهى عن البخل وحذر منه في كثير من آيات كتابه، إلا أننا نجد البخلاء يلوون الحقائق والمفاهيم فينظرون إلى الإنفاق - أي إنفاق - على أنه إسراف وتبذير، وإنما إمساكهم على المال بدافع من التقوى والتدين والتقرب إلى الله وليس حبا في المال، وفي ذلك يذكر الجاحظ

على لسان البخلاء: أن القوم قد أكثروا في ذكر الجود وتفصيله، وفي ذكر الكرم وتشريفه وسموا السرف جودا وجعلوه كرما، وكيف يكون ذلك وهو ضعف، وكيف العطاء لا يكون شرفا إلا بعد مجاوزة الحق، وليس وراء الحق إلا الباطل، وإذا كان الباطل كرما كان الحق لؤما والسرف معصية، وإذا كانت معصية الله كرما كانت طاعته لؤما.

وهكذا نرى أن البخلاء قد يرتدون رداء الدين حتى يتخفون وراءه فلا تظهر اتجاهاتهم النفسية المرضية المملوءة بالكذب والنفاق، وفي ذلك قول الجاحظ: «لأن يطعن طاعن في الإسلام أهون عليه ممن يطعن في الرغيف، ولا تشق عصا الدين أشق عليه من شق الرغيف».

وبعض البخلاء يوضح أن الرغبة في المال واكتنازه هي خوف من الفقر وتقلبات الزمن، ولو كان هذا صحيحا لما وجدنا كثيرا من الفقراء أجود بكثير من بخلاء أغنياء. وإذا كانوا يزعمون أن بخلهم خوف من تقلبات الزمن لما وجدنا البخل يزداد مع تقدم العمر بالبخيل، حيث لا مشروعات مستقبلية ولا طموحات أو آمال تدعو إلى الخوف من المستقبل، فدائما ما نجد أن هناك علاقة بين البخل والتقدم في العمر، وهي حالة يمكن أن نفسرها بإحساس البخيل بالضعف والخوف من عدم القدرة على تعويض ما يفقده من أموال.

ومن الاتجاهات النفسية الشاذة للبخلاء نحو المال أن نجدهم يذكرون أن اكتناز المال يدعو إلى المثابرة والعقل والحكمة والتواضع. وفي ذلك يذكر الجاحظ أن منطق البخلاء في إمساك المال أن الإسراف قد يؤدي إلى التكبر والتعالي وقلة العمل ومجاهدة الحياة، وفي ذلك يقول البخلاء إنه كلما كان الفرد أقل عقلا وأكثر كبرا كان أكثر سخاء. فالصحة النفسية في نظرهم تتطلب الحرص والحذر وإمساك المال، لكن لو كان البخل يرتبط بالعقلانية لكان الرجل أبخل من الراشد، والراشد أبخل من المراهق، والمراهق أبخل من الصبي الصغير... وهكذا.

وكثيرا ما نجد البخلاء يغالطون أنفسهم ويكذبون على الناس بأن إمساكهم للمال ومنعهم إياه إنما هو بدافع من الحرص على مستقبل أبنائهم. وإذا كان حقا ما يزعمون أن أموالهم هي من أجل أبنائهم، فلماذا يبخل البخيل الذي لم ينجب أبناء؟ ولماذا يصر البخيل على إمساكه وتقتيره بعد

ذهاب ذريته وموتها؟ ولماذا يستمر البخيل في منعه للمال عن أولاده حتى في أصعب المراحل الانتقالية من حياتهم التي تتطلب مزيدا من المساعدات المالية لهم، خاصة في مرحلة الزواج وتكوين الأسرة أو عندما يتعرض أحد الأبناء لمرض يتطلب علاجه مزيدا من الإنفاق. إن كثيرا من البخلاء يغالطون الناس ويخدعون أنفسهم بقولهم إن إمساكهم للمال هو من أجل أبنائهم، فكثير من البخلاء يعتقدون أن أبناءهم إنما خُلقوا من أجل مساعدة الآباء وليس العكس. لذا كثيرا ما نجدهم يتظاهرون أمام أبنائهم بالفقر والحاجة حتى لا يطمعون في أي شيء يمتلكونه وكي يدفعوهم إلى مزيد من العمل والمنح والعطاء لمصلحتهم الخاصة.



9

فوبيا المال

فوبيا المال أو الـ Chrometophobia، هي خوف مرضي مبالغ فيه من التعامل مع المال، سواء كان ذلك في الحصول عليه أو في ادخاره أو إنفاقه. فإذا أنفق المريض ماله يخشى أن يكون قد أنفقه في غير موضعه، وألا يستطيع الحصول عليه ثانية، وإذا احتفظ به وادخره يظل حارسا له خائفا على ضياعه. وتختلف استجابة الخوف من المال من فرد إلى آخر، فبعض المرضى لا يعانون هذا الخوف إلا في حالة المواجهة المباشرة مع المال، وبعضهم تسيطر عليه مشاعر الخوف في حالة المواجهة المباشرة وغير المباشرة مع المال.

وبعض المرضى قد يدركون مدى سخافة أفكارهم وعدم منطقيتها، لكنهم يعجزون عن التخلي عن مشاعر الخوف والقلق، تماما كما لو كانوا يعانون وسواسا قهريا.

والخوف من المال له ثلاثة مصطلحات هي:

- Chrometophobia
- Chrematophobia
- Fear of money

«المال ليس دائما حلا للمخاوف والمشكلات، بل كثيرا ما يصنع المخاوف والمشكلات»
المؤلف

وكل هذه المصطلحات تشير إلى معنى واحد هو «الخوف من المال». وقد جاء المصطلح من اللفظ اليوناني chrimata ويعني المال، واللفظ الآخر هو phobosويعنى الخوف. أما المقطع chrome في كلمة chrometophobia فيرتبط بالكلمة اليونانية chroma وتعني اللون، وذلك لأن العملات القديمة كانت ألوانها لامعة وبراقة من الذهب والفضة والنحاس والبرونز.

ويعتقد البعض أن فوبيا المال، مثل كل أنواع الفوبيا الأخرى تنتج عن دوافع لا شعورية مكبوتة، وما مشاعر الخوف الظاهر إلا ميكانزم (آلية) دفاع وحماية للأنا من خطر حقيقي في باطن اللاشعور لا يقوى الفرد على مواجهته. وبفعل الإزاحة displacement انتقلت الصدمة الانفعالية التي تعرض لها الفرد من المحتوى الظاهر إلى المحتوى الضمني، فأصبحت مظاهر الخوف مجرد رمز للتعبير عن تلك الصدمات الانفعالية. وبالنسبة إلى فوبيا المال تتميز معظم الصدمات الانفعالية التي يتعرض لها الفرد بأنها مالية قد عانى منها الفرد في الماضي أو لايزال يعاني منها في الوقت الحاضر.

وأحيانا ما تحدث فوبيا المال نتيجة الثراء المفاجئ، وعدم قدرة الفرد على التعامل مع أوضاعه المالية الجديدة، والافتقار إلى فن إدارة المال، فالثراء المفاجئ ربما يولد نوعا من الشعور بالسعادة لدى الأسوياء، تطول مدته أو تقصر، لكنه يؤدي إلى شعور عام بالخوف والقلق طويل الأمد للذين لديهم استعداد لفوبيا المال. ويرجع هذا القلق إلى خوف المريض من ضياع ماله، فتضيع الفرصة في الحصول عليه من جديد، وذلك لاعتقادهم الراسخ في فكرة نمطية مؤداها «أن المال فرصة لا تأتي إلا مرة واحدة فقط».

من ثم يتضح لنا أن الخوف من المال ليس كراهية له، بقدر ما هو حب شديد مبالغ فيه، انقلبت فيه الأمور رأسا على عقب، فبدلا من أن يخدم المال صاحبه، تحول الفرد إلى خادم أمين للمال، وعلى طريقة جدل العبد والسيد أصبح السيد عبدا لعبده، والعبد سيدا لسيده، وهو كفيلٌ بأن يؤثر في جوانب كثيرة من حياة المريض النفسية والمادية معا، حيث ينعزل عن الآخرين، وعن كثير من الأشياء التي كانت محببة إليه. هذا

في حالة ثراء الفرد. أما إن لم يكن الفرد من الأثرياء، فتؤدي فوبيا المال إلى العجز عن كسب العيش بصورة منتظمة، وعدم القدرة على التركيز والأداء بشكل صحيح، وضياع كثير من الفرص المالية التي من شأنها أن تنقل الفرد نقلة مادية كبيرة، وذلك لاعتقاد المريض أن المال مفتاح كل الشرور، الذي يدفع بصاحبه إلى النزاع والتنافر والتشاحن. ومرضى فوبيا المال لا يكرهون المال، لكن المال في اعتقادهم هو الكراهية عينها، وعادة ما يوصف مرضى الخوف من المال بأنهم يعانون من عقدة الملك ميداس King Midas Complex (*).

ويرى بعض علماء التحليل النفسي أمثال غولدبرغ ولويس (١٩٧٨)، أن هناك علاقة بين فوبيا المال وصرامة الأنا الأعلى، حيث تؤدي قسوة هذا الأخير إلى الشعور بالذنب من كسب المال أو إنفاقه أو حتى ادخاره، مما يدفع بالفرد إلى الزهد والتقشف وإنكار الذات ورفض مباهج الحياة ولذاتها، معتقدا أن كسبه المال سوف يمنع هذا المال عن الآخرين ويفقرهم، ويدفعهم إلى العوز والحاجة، وكأن لسان حاله يردد ما قاله الشاعر الألماني برشت:

«يقولون لي: تناول طعامك واشرب وكن سعيدا... ولكن كيف أفعل ذلك وأنا قد خطفت طعامي من أفواه الجائعين، وشرابي من شفاه الظامئين، ومع ذلك آكل وأشرب؟!

إن الشعور بالذنب الناتج عن فوبيا المال قد يؤدي إلى بعض الاضطرابات السيكوسوماتية مثل القصور في التنفس أو التنفس السريع، وعدم انتظام ضربات القلب، وكثرة إفراز العرق، والشعور بالغثيان. وقد يعاني المريض هذه الأعراض مجتمعة أو يعاني أحدها. ويرى غولدبرغ ولويس (١٩٧٨)، أن حدة الاضطرابات السيكوسوماتية للمصابين بفوبيا المال قد تتحول إلى شعور عام بالاكتئاب، خصوصا إذا كان المريض من الأثرياء الذين يمتلكون أموالا طائلة.

(*) عقدة الملك ميداس: King Midas complex: هي أسطورة تحكي أن ملكا يدعى ميداس كان يتمنى أن تكون لمساته سحرية تستطيع أن تحول الأشياء إلى ذهب، فبمجرد أن يلمس جسده أي شيء يتحول إلى ذهب، وبالفعل تحققت رغبته وتحول كل شيء يلمسه إلى ذهب، حتى الطعام والشراب، فكانت نهايته في أمنيته ومات.

وكثيرا ما نلاحظ هذه المشاعر الاكتئابية بنوع من المبالغة الشديدة والسفسطة الكلامية المملوءة بالحزن والأسى، إذ نجدهم يعتقدون أنهم أتعس الناس بسبب الثراء الفاحش، فالكل يحقد عليهم، ولا أحد يلين لهم بالعطف والشفقة، وهم إذ يكرهون المال يتمسكون به ولا يستطيعون الخلاص منه، وليس في مقدور أحد أن ينقذهم منه، وأكثر من ذلك نجدهم يعتقدون أن المال قد جعلهم لا يجدون شيئا... لأن كل شيء موجود، فالذي يجد هو الذي يبحث ويطلب ويأمل ويرغب ويتمنى، أما هم فلم يفعلوا ذلك لأنهم ليسوا في حاجة إلى أن يقولوا أو حتى يشيروا بأصابعهم، فرغباتهم إذن معطلة وعلاقاتهم مقطوعة، فكل شيء رهن إشاراتهم، بل إنهم قد لا يحتاجون حتى إلى الإشارة.

إن فوبيا المال تمثل تناقضا في المعنى والوجدان ما بين الرغبة ونقيضها في آن واحد، إذ يمثل المال في السياق النفسي للفرد والجماعة نوعا من الشعور باللذة والمتعة والسعادة، فكيف يصبح إذن ممثلا للشعور بالخوف؟ ولكي نوضح ذلك يجب أن ندرك أن فوبيا المال تسير وفق السياق اللغوي التالي: الخوف من المال، والخوف على المال.

وفوبيا المال في بعض جوانبها ليست «الخوف من المال»، بل هي «الخوف على المال». فعندما يحصل الفرد على المال تتولد لديه كثير من الرغبات والطموحات التي يدور أغلبها حول طلب القوة والحرية والأمان، وتتحدد نسبة هذه الرغبات وفق طبيعة وكم المال المكتسب، وفي أثناء الفترة الانتقالية ما بين الحصول على المال وظهور هذه الرغبات وتلك الطموحات، يظهر القلق في صورة انفعال الخوف، الذي يصل في بعض الأحيان إلى خوف مرضي (فوبيا) عندما تفشل كل خطط الفرد في تحقيق القوة والأمان والحرية. عندها تتولد استجابات دفاعية تشتمل على تجنب المال والهرب من التعامل به، وقد يصل الأمر إلى حد كراهيته. وهذا لا يعني أن فوبيا المال تؤدي بالفرد إلى رفض المال أو أن يقوم بتوزيع ثرواته على الآخرين. بل إن فوبيا المال في هذه الحالة تؤدي بالفرد إلى سلوك الاكتناز والرهبة من الشراء أو البيع، فيصبح الفرد حارسا لماله بدلا من أن يحرسه ماله، مقيدا به، بدلا من أن يمنحه الحرية، ضعيفا أمامه بدلا من أن يمنحه

الشعور بالقوة. ولما كان الفرد يكره ما يقيد حريته ويضعف قوته، تتبدل علاقة الفرد بالمال في السياق اللغوي: «الخوف من المال» بدلا من «الخوف على المال».

والواقع أن الأعمال الدرامية سواء في السينما أو المسرح أو التلفزيون، قد حاولت، ومازالت تحاول أن تصنع إطارا سيكولوجيا نمطيا فحواه «كراهية المال والخوف منه» على اعتبار أنه مفسدة ومهلكة ومضيعة للذات وللآخرين بل والمجتمع بأسره، فيشاهد الواحد منا في هذه الأعمال ما يصور الأغنياء وأرباب المال بأنهم أنانيون، حقراء، أنذالا وملوثين بكل إثم، وأن الشرف والنزاهة وعفة اليد هي مما لا يندرج في سيكولوجية أرباب المال، وكأن الأثرياء في النهاية هم أعداء البشرية، وبطبيعة الحال تؤدي مثل هذه الأفكار النمطية عن المال إلى انتشار التعصب والعدوان بين طبقة الأغنياء وطبقة الفقراء، والحقيقة أن الربط بين المال والأخلاق هو ربط ساذج ومفتعل، فليس صحيحا أن أصحاب المال هم الذين ينشرون التنافس والنزاع والتخاصم، وأنهم رمز الفساد والشر والكراهية، وأن الفقراء هم الذين يتحلون بالقيم والأخلاق. ولو كان يكفي الفرد أن ينشد الفقر ويتجنب الثراء لكي يتحلى بالقيم الإيجابية والأخلاق الحميدة لما وجد أي فرد منا أدنى صعوبة في أن يتحلى بها.

ومثل كل الفوبيات، فإن فوبيا المال لا تُعالج أو تُخفف من حدتها بتناول العقاقير، بل إن العقاقير قد تؤدي في بعض الأحيان إلى زيادة الأعراض فتصبح أكثر حدة، وفي أحسن الحالات قد تؤدي العقاقير إلى القمع المؤقت للأعراض، وذلك في أثناء التفاعل الكيميائي للعقاقير. لكن استخدام أساليب العلاج السلوكي يفيد كثيرا في علاج فوبيا المال، فمن خلاله يستطيع المريض أن يفكر تفكيرا واقعيا وكليا نحو المال فتقل حدة الخوف تدريجيا. ومن أهم الطرق المفيدة في هذا المجال وما يعرف بالتطمين المنظم، أو إزالة الحساسية المنظمة systematic desensitization، وهي طريقة تعتمد على تعريض المريض لمثير الخوف بالتدريج، وذلك عن طريق التدريب التأكيدي assertive training بتحديد المنبهات التي تثير المريض، وترتيبها من الأقل إثارة إلى الأكثر إثارة، ثم

تدريب المريض على الاسترخاء، بينما الطبيب يصف له المشاهد التي يمكن أن تثيره. أما استخدام البعض لعملية علاج المريض بتعريضه مباشرة للمال فربما يزيد الأمر سوءا، وعادة ما يستمر العلاج عدة أشهر، ويختلف من مريض إلى آخر وفق درجة المرض لديه واستعداداته وقدراته الخاصة.



الباب الثالث

المال وسيكولوجية الحياة اليومية

15

المال والأطفال

ماذا يعرف الأطفال عن المال؟ كيف ومتى يدركونه ويكتسبون معناه؟ وما المحددات النفسية والاجتماعية التي تؤثر في إدراكهم له؟ هل يؤدي النمو العقلي المعرفي دورا في هذا الإدراك، أم أن الأمر يرجع إلى بعض المتغيرات الخاصة بالنوع أو العمر أو المستوى الاجتماعي والثقافي والاقتصادي أو تفاعل هذه المتغيرات كلها؟ هل هناك فروق بين الأطفال الذكور والإناث في إدراك المال؟ وما هي طبيعة تلك المدركات؟ وما حقيقة الدور الذي تؤديه الأفكار النمطية للأطفال عن المال في التشويه والمبالغة الإدراكية؟ وما الدلالة النفسية لمصروف الجيب وفائدته بالنسبة إلى البناء النفسي للطفل؟ ومتى وكيف ولماذا يدخر الأطفال أموالهم؟ وكيف ندرك ـ نحن الكبار ـ الأطفال بوصفهم ثروة ومالا؟

«اضطراب علاقة الطفل بالمال هو أحد أهم الأسباب النفسية لأمراض المال»

المؤلف

إدراك الأطفال للمال

على الرغم من أن علاقة الطفل بالمال هي في بادئ الأمر علاقة لعب ولهو وتسلية أكثر منها علاقة جدية، فإن المال يمثل عددا من الدلالات

النفسية والاجتماعية التي تعمل على تمرين وتهيئة الطفل لكثير من الأنشطة والسلوكيات الموجودة لديه بالقوة أو بالفعل، فعلى الرغم من بساطة تلك العلاقة فإنها علاقة وجدانية عميقة تتغير معها الكثير من السمات الشخصية للطفل، ويكتسب من خلالها كثيرا من القدرات، فتتسع خبرات الطفل ومدركاته بتعلم واكتساب مفاهيم مثل الإنفاق والتدبير والادخار والبيع والشراء والاستهلاك والثروة والغنى والفقر، فضلا عن معرفة كثير من المعاني المجردة التي تتضمنها هذه السلوكيات، مثل معنى الاستقلالية والاعتماد على الذات والإحساس بالأمن، وإذا اضطربت علاقة الطفل بالمال أو انحرفت عن معيار السوية، تبدو مظاهر تلك العلاقة في ما بعد الطفولة في صورة أمراض للمال، سواء كان ذلك في البخل أو الإسراف، في حب التملك والأنانية والجشع أو في سلوك الرشوة والغش والسرقة والنصب والاحتيال، أو في سلوك المقامرة وغيرها من أمراض المال. من ثم نستطيع أن نقول إن علاقة الفرد بالمال، سواء كانت علاقة سوية أو مرضية، تتحدد معالمها الأساسية في مراحل الطفولة.

وعندما نتحدث عن سيكولوجية المال لدى الأطفال، إنما نعني بالمال ذلك الشكل التقليدي الذي لا يتعدى النقود الورقية أو المعدنية، أما ما عدا ذلك من أشكال المال المختلفة التي يدركها الراشدون والكبار، فإن الأطفال يدركونها في إطار محدود باعتبارها زينة أو حليًّا أو مصدرا من مصادر التسلية واللهو واللعب. وبطبيعة الحال، لا تقف علاقة الطفل بالنقود عند المستوى الغُفل من المعنى، أو عند حد الإحساسات الخام التي يصفها بأنها ورقية أو معدنية أو ذات لون معين وملمس ما، لكن إدراكه للنقود يتطور شيئا فشيئا، فيعطيها معاني ورموزا، وربما يضيف إليها معاني جديدة ليست فيها، نتيجة لخيالاته الكثيرة المتنوعة. وفي اللحظة ذاتها التي يضفي فيها الطفل المعاني والرموز على النقود، تزوده النقود أيضا بالعديد من المعاني عن العالم الخارجي.

وقد أجريت بعض الدراسات النفسية الخاصة بإدراك الأطفال للمال، وذلك لتحديد الدور الذي يؤديه المال في البناء النفسي للطفل، مثل دراسة شتراوس (١٩٥٢)، ودانزغر (١٩٥٨)، وبوليو (١٩٧٣)، وفورث وزملائه (١٩٧٦)

ودراسات بيرتي وبومبي في العام (١٩٧٩) والعام (١٩٨١)، ويشير لنت (Lunt, p.1996) إلى أن الدراسات النفسية الخاصة بإدراك الأطفال للمال هي دراسات قليلة جدا ومرت بثلاث مراحل هي:

المرحلة الأولى: وفيها أُجري القليل من الدراسات الوصفية التي أوضحت أن الأطفال لديهم بعض المفاهيم المالية الاقتصادية التي تنمو تدريجيا مع التقدم في العمر.

المرحلة الثانية: وفيها حاول الباحثون تحديد بعض المفاهيم المالية عند الأطفال وفقا لنظرية بياجيه في النمو المعرفي.

المرحلة الثالثة: وفيها حاول الباحثون أن يوضحوا دور العوامل الاجتماعية في إدراك الطفل للمال.

ومن أوائل الباحثين الذين درسوا نمو وتطور المفاهيم المرتبطة بالمال عند الأطفال، شتراوس (١٩٥٢)، وذلك في دراسة له بعنوان: «تطور معنى المال لدى الأطفال»، وتكونت عينة الدراسة من ٦٦ طفلا من الذكور والإناث، تتراوح أعمارهم ما بين ٤,٥ - ١١,٥ سنة، وأوضحت نتائج الدراسة أن مفهوم الطفل عن المال يبدأ في الاعتقاد أن المال يستطيع أن يشتري كل شيء، وأن هذا الاعتقاد قد يستمر إلى مرحلة المراهقة (Strauss, A. 1952).

وبعد ستة أعوام من دراسة شتراوس، جاء دانزغر في العام ١٩٥٨، بدراسة تحت عنوان: «مفاهيم الطفل الأولى عن العلاقات الاقتصادية»، وتكونت عينة الدراسة من ٤١ طفلا تراوحت أعمارهم بين ٥ و٨ سنوات.

وحاول دانزغر أن يثبت أن نمو مفاهيم الطفل الاقتصادية يسير وفق نظرية بياجيه في النمو المعرفي للأطفال، وعمد إلى توجيه سؤال مفتوح مؤداه: «من الغني ومن هو الفقير». وجاءت نتائج الدراسة لتؤكد صحة ما افترضه دانزغر من أن نمو الأفكار الاقتصادية يسير وفق نظرية بياجيه في النمو المعرفي، وأن الأطفال ما بين العامين الخامس والثامن من العمر تكون لديهم درجة معقولة من الإدراك المالي من حيث الشراء والاستهلاك وتبادل النقود (Danziger , K. 1958).

وفي دراسة لـ بوليو وجراي (١٩٧٣) بعنوان: «استراتيجيات تبديل النقود لدى الأطفال والمراهقين» اتضح أن هناك علاقة ارتباطية بين العمر وإدراك الأطفال والمراهقين للمال. فبالنسبة إلى الأطفال، فقد

أوضحت الدراسة أن الطفل يدرك معنى النقود من خلال أشكالها ولا يضفي عليها أي قيمة، أي أن كل النقود متساوية القيمة ومختلفة الشكل، بالإضافة إلى أن الطفل يفضل الأحجام الصغيرة من النقود ويبتعد عن الكبير منها. وأشارت الدراسة أيضا إلى أن الأطفال في مرحلة الطفولة المبكرة لا يدركون معنى تبديل النقود وتغييرها. أما بالنسبة إلى المراهقين، فقد أوضحت الدراسة أن المراهقين الذين تبلغ أعمارهم ثلاثة عشر عاما فما فوق لديهم درجة معقولة من إدراك النقود والتعاملات المالية، وأنهم يميزون بين النقود من خلال قيمتها وليس من خلال أشكالها، كما هي الحال عند الأطفال، لكنهم لا يستطيعون تبديل النقود وفكها بصورة كاملة (pollio, H.& Gray, T.1973).

وعادة ما يتعرف الأطفال على النقود عندما يشاهدون الآباء يتعاملون بها في سلوك الشراء أو البيع، وعندما ينفقونها أو يحصلون عليها، لكنهم لا يدركون المعنى الحقيقي المجرد لها إلا في الطفولة المتأخرة، ويتفاوت هذا الإدراك من ثقافة إلى أخرى ومن طفل إلى آخر، ويتوقف على طبيعة المعلومات التي يحصل عليها الطفل من والديه والمحيطين به، والواضح أن الطفل يبدأ إدراكه للنقود بوصفها «طقسا» من الطقوس السلوكية، ولا يدرك القيم المختلفة لها إلا في الطفولة المتأخرة.

وعلى الرغم من أن الدراسات التي أجريت عن إدراك الأطفال للمال في الفترة من الخمسينيات وحتى أواخر السبعينيات قد أمدتنا بالكثير من المعلومات عن سيكولوجية المال والأطفال، ووضعت لنا إطارا منهجيا في دراسة المال لديهم، إلا أن هذه الدراسات لم تجب عن عدد من التساؤلات المتعلقة بإدراك الأطفال للمال، وخصوصا: من أين يأتي المال؟ وما السلوكيات المترتبة على إدراكه إدراكا خاطئا أو صحيحا؟ ومتى يؤدي هذا الإدراك إلى سلوك الشراء؟ ومتى يتحول الشراء إلى الإسراف؟ وفي أي الأحوال يدفع إدراك المال إلى الادخار؟ ومتى يتحول الادخار إلى سلوك للبخل؟ باختصار ! كيف يؤدي إدراك المال عند الطفل إلى السوية وكيف يؤدي إلى المرض؟

وقد حاولت دراسة بيرتي وبومبي (١٩٧٩) الإجابة عن بعض من هذه التساؤلات في دراستهما بعنوان: «من أين يأتي المال؟»، وتكونت عينة الدراسة من ١٠٠ طفل، تتراوح أعمارهم بين ٣ و٨ سنوات، قسموا إلى خمس مجموعات:

المجموعة الأولى: ٢٠ مفحوصا من الأطفال في عمر أربع سنوات.

المجموعة الثانية: ٢٠ مفحوصا من الأطفال في عمر خمس سنوات.

المجموعة الثالثة: ٢٠ مفحوصا من الأطفال في عمر ست سنوات.

المجموعة الرابعة: ٢٠ مفحوصا من الأطفال في عمر سبع سنوات.

المجموعة الخامسة: ٢٠ مفحوصا من الأطفال في عمر ثماني سنوات.

وتهدف هذه الدراسة إلى معرفة معتقدات الأطفال عن المال وكيف يدركونه، كما تهدف إلى الإجابة عن السؤال الأساسي: من أين يأتي المال؟ وقد أوضحت نتائج الدراسة أن هناك أربعة مستويات من استجابات الأطفال، وهي:

المستوى الأول: حيث لا يدرك الأطفال ما هي طبيعة المال، لكن كل ما يعرفه الأطفال هنا ـ وهم قليل جدا ـ أن الأب يحصل على المال من جيبه الخاص، وأن المال مخصص فقط لأن يوضع في الجيب. وعادة ما تكون هذه المدركات في المرحلة العمرية بين ٤ و٥ سنوات.

المستوى الثاني: وفي هذا المستوى يعتقد أكثر الأطفال أن المال يأتي عن طريق بعض الأشخاص الذين يمنحونه لكل من يطلبه، لكن قليلا من الأطفال نجدهم يعتقدون أن البنك هو المسؤول عن إعطاء المال لكل من يطلبه. ويعجز الأطفال في هذا المستوى عن إدراك العلاقة بين المال والعمل، وتتراوح أعمار الأطفال في هذا المستوى بين ٥ و٦ أعوام.

المستوى الثالث: في هذا المستوى ينمو إدراك الطفل بعض الشيء وخصوصا عن تغيير وتبديل النقود، ويعتقد الطفل أن باقي النقود التي يعطيها البائعون والتجار للمستهلك عند الشراء هي المصدر الأساسي للمال. وتتراوح أعمار الأطفال في هذا المستوى بين ٦ و٧ أعوام.

المستوى الرابع: وفي هذا المستوى تحدث نقله نوعية كبيرة في إدراك الطفل للمال، حيث يدرك الطفل أن العمل هو المصدر الأساسي للحصول على المال. والأكثر من ذلك أن الطفل يستطيع أن يميز بين الأنشطة التي تعتبر عملا يكافأ عليه بالمال، وبين الأنشطة العادية التي لا تستوجب الحصول على المال. ويمكن لنا أن نطلق على هذا المستوى «الطفرة الإدراكية للمال»، وهي طفرة تحدث بشكل تلقائي من خلال المعتقدات والمفاهيم المتراكمة في المستويات الثلاثة السابقة. وتتراوح أعمار الأطفال في هذا المستوى بين ٧ و٨ أعوام (Berti, A& Bombi , A. 1979).

وفي العام ١٩٨١، أجرت بيرتي وبومبي دراسة أخرى بعنوان: «نمو مفهوم المال وقيمته» واتبعت الباحثتان الطريقة الطولية التتبعية لمعرفة مدركات الأطفال نحو المال، كما اعتمدت الباحثتان على الأفكار التي جاءت بها دراسة شتراوس في العام ١٩٥٢، وقد تكونت عينة الدراسة من ٨٠ طفلا تتراوح أعمارهم بين ٣ و٨ سنوات. وأوضحت نتائج الدراسة أن الطفل في علاقته بالمال يمر بست مراحل أساسية هي:

المرحلة الأولى: وفيها لا يستطيع الطفل إدراك معنى الدفع.

المرحلة الثانية: وفيها لا يستطيع الطفل أن يميز بين الأنواع المختلفة من المال، ويعتقد الأطفال أن المال في مقدوره شراء أي شيء.

المرحلة الثالثة: يتمكن الطفل في هذه المرحلة من تمييز النقود، ويدرك أنها غير متساوية القيمة.

المرحلة الرابعة: وفيها يدرك الطفل أن المال ضروري لكثير من الأشياء، لكنه دائما ما يكون غير كافٍ.

المرحلة الخامسة: وفيها يدرك الطفل العلاقة بين كمية المال وما يرغب في شرائه. ولتنمية هذا الإدراك الناجح عند الطفل، يجب على الوالدين تحديد مبالغ معينة له لشراء أشياء معينة تلزمه لتنمية هذه العلاقة.

المرحلة السادسة: وفيها يدرك الطفل معنى تبديل النقود وتغييرها، ومعنى الباقي من الأموال التي يحصل عليها من البائعين.

وعـادة ما تظهـر المراحل الأربع الأولى في المرحلة قبل العـمليـة من حيـاة الطفل والتـي لا يستطيع أن يسـتخدم فيـهـا العـمليات العـقلية المنطقـيـة، أمـا المرحلتـان الخـامسـة والسـادسـة فتظهـران بوضـوح عندمـا تنمـو قـدرات الطفـل العقلية، وخصوصا القدرة الحسابية.

ويرى فـورث وزملاؤه أن الأطفال فـي العام الثـامن من عمرهم يعتقدون أن المعـامـلات الماليـة التجـارية وتداولات المال تحـدث بطريقـة تلقـائيـة، ومن دون هدف، وأن الأطفـال مـا بين ٨ و١٠ سنوات من عـمـرهم لا يدركون أن الأمـوال التي يحـصل عليها التـجـار قادمـة في الأسـاس مـن المستهلك والمشـتري. كذلك فإن إدراكاتهم تعجـز عن فـهم أن أسـعـار الشـراء أقل من أسـعـار البيـع. إذ إنهم يدركون الشراء والبيع بوصفهما نظامين منفصلين غير متصلين. وعندما يصل الطفل إلى الحـادية عشـرة من عـمره يستطيع أن يـدرك البيع والـشراء بأنهـمـا نظامان منفصلان.

وبصفـة عامـة، تؤدي العوامل الثقافيـة والبيئية دورا كبيـرا فـي إدراك وفهم الجـوانب الماليـة والاقتصـادية، وهـو مـا يوضـح لنا الفـروق الفـردية بين الأطفـال في فـهـم بعض الجـوانب الماليـة مـثل: دوران المـال من حـيث الربـح والخـسـارة والبـيع والشـراء والفـائدة، فعلـى الرغم من بسـاطة وسطحـية إدراكـات الأطفـال عن هذه الجـوانب، إلا أنهم يتقدمـون خطوة أخـرى في إدراكهـا عندمـا يضعـون أسـبـابا لهـا، فنجـد قليلا مـن الأطفال يعطون أسـبابا للربـح وأسبـابا للخـسـارة، وكـذلك يعطون أسـبـابا لـلشـراء والفـائدة. صـحـيح أن مـعظـم هذه الأسـبـاب مـغلوطة وخـاطئـة، وتصل إلى حـد السـذاجـة، إلا أنهـا تعـتـبـر دليـلا علـى نمو الإدراك المالي للطفل.

ويوضـح فـورث وزمـلاؤه أن أكثـر الأطفـال يدركـون البنك باعـتـبـاره المكان الأمين لحـفظ الأمـوال، وأن الطفـل لا يدرك مـعناه من حـيث الربح والفـائدة إلا عندمـا يصـل إلى مـرحلة المراهقـة، وتحـديدا فـي المرحلة العـمـرية مـا بين ١٤ و١٦ سنة.

إن العـلاقـة بـين المال وإدراكه عند الأطفـال هـي عـلاقـة تأثيـر وتأثر، وقـد رأينا كيـف يؤثر إدراك الطفل للمال في سلوكياته ومعتقداته وأفكاره، لكن هل يتـأثـر إدراك الطفل بالـقـيم الاقـتـصـادية المـاليـة التي يعـتـقـدها ويؤمـن بهـا؟ خصـوصـا أن هذه القيـم لهـا صبـغـة وجدانيـة قـوية يجعل منهـا الطفـل مـوازين

يزن بها أفعاله ويحكم بها على كثير من الأشياء، ولاسيما إذا كانت معتقداته المالية في طورها البدائي الذي يرى أن المال كل شيء ويستطيع شراء كل الأشياء. ولكي يتضح لنا كيف يتأثر الإدراك بالمال والمعتقدات المالية نعرض لتجربة أجراها كل من برونر وغودمان.

فقد طلب هذان الباحثان إلى مجموعة من الأطفال أن يقدروا أحجام قطع مختلفة من النقود، وذلك بواسطة جهاز خاص يسقط ضوءا مستديرا يمكن زيادة مساحته وإنقاصها، ثم جاءا بمجموعة أخرى من الأطفال وطلبا إليهم - عن طريق الجهاز نفسه - تقدير مساحات دوائر من الورق المقوى، مساحتها كمساحات النقود في التجربة الأولى، فاتضح أن أطفال المجموعة الأولى يميلون إلى المبالغة في تقدير مساحات النقود، على حين أن أطفال المجموعة الثانية لم يختلف تقديرهم لمساحات الدوائر عن الواقع إلا اختلافا بسيطا، مما يوضح أثر القيم الاقتصادية المالية في الإدراك. بعد ذلك أجرى الباحثان تجربة تقدير مساحات النقود وحدها على مجموعتين من أطفال فقراء وأطفال أغنياء. فجاءت النتيجة تعزز نتيجة التجربة الأولى، إذ كان الفقراء يبالغون في تقدير مساحات النقود بدرجة أكبر بكثير من مبالغة الأغنياء في تقديرها، مما يعني أننا لا ندرك العالم الخارجي بحواسنا فقط، بل بعقولنا وشخصياتنا أيضا والتي يتكون جزء كبير منها من خلال علاقة الفرد بالمال... تلك العلاقة التي تؤثر في السلوك والشعور والإدراك معا.

الأفكار النمطية للأطفال عن المال

إن الصور والمعتقدات الذهنية التي يكوِّنها الأطفال عن المال بشكل تلقائي، ومن دون تعليم أو تدريب، كثيرا ما تكون صورا ومعتقدات إيجابية، فمن خلالها يصبح المال في نظر الطفل كلَّ شيء في الوجود. لكن هناك كثيرا من الصور الذهنية والمعتقدات الفكرية نحو المال يكتسبها الطفل من الوالدين والمحيطين به، وهي إما أن تكون إيجابية أو سلبية تعمل عملها المباشر في تكوين الاتجاهات النفسية نحو المال في ما بعد مرحلة الطفولة. وتبدو خطورة المعتقدات المالية الطفولية في أنها قد تصبح

قوالب فكرية جامدة تظل راسخة في الذهن فتؤثر في سلوكيات الفرد في أثناء الطفولة وما بعد الطفولة، فيندفع وراءها بتكوين تعميمات ومبالغات تعمل على تشويه دلالات المال وتبرر للفرد سلوكيات بعيدة كل البعد من معيار السوية.

ويوضح لنا ماتيوس أن كثيرا من الأفكار النمطية عن المال كانت نتيجة لسلوكيات الوالدين مع الطفل، حيث كانا يحاولان أن يغرساها في الطفل فأثرت بشكل مباشر في معتقداته وقيمه، حتى بعد مرحلة الطفولة. وقد ذكر ماتيوس عددا من هذه الأفكار التي وردت على لسان بعض الراشدين الذين لايزالون يتذكرونها منذ الطفولة، وذلك مثل:

١ ـ دائما ما كانت تقول لي أمي وأنا طفل صغير إن الفقراء هم الذين سيذهبون إلى الجنة.

٢ ـ كثيرا ما كان يقول لي أبى في طفولتي إن كل الأغنياء مجرمون.

٣ ـ دائما ما كان والدي يحذرني من أن يعرف أي شخص كم أمتلك من المال حتى لا يجلبوا إلي النحس.

٤ ـ دائما ما كنت أسمع أبي وأمي يقولان: إذا لم يكن لدينا المال فلن يكون لدينا أصدقاء.

٥ ـ كثيرا ما كانت أمي تقول: إن المرأة الذكية يجب ألا تخبر زوجها بأنها قادرة على جلب المال.

٦ ـ عادة ما كان أبي يقول: إن الرجل الذكي هو الذي يخفي عن زوجته كم يمتلك من الأموال (Matthews, A1991).

إن الأفكار النمطية للأطفال عن المال لا تعمل عملها في الطفولة، حيث يظهر أثرها بشدة في ما بعد الطفولة، إذ تعمل على تشويش الإدراك، وتحدث نوعا من الخلل والارتباك في علاقة الفرد بالآخرين من خلال ما تحتويه من مبالغات وتصنيفات وتقسيمات للناس إلى فريقين: فريق الأغنياء وفريق الفقراء. وبنوع من إهمال الفردية والخصوصية نجد أفكارا مشوهة مغلوطة ترى أن كل الأغنياء متشابهون في أنهم مجرمون وسارقون، وحتما سيذهبون إلى الجحيم، وأن كل الفقراء متشابهون أيضا في الشرف والفضيلة والأخلاق، وفي ذلك نوع من تشويه الواقع، كأن نحكم على الفرد بأنه خائن وسارق

ومارق، وداعر لمجرد أنه ينتمي إلى طبقة الأغنياء، وأن نحكم على الفرد بأنه من أصحاب المبادئ والأخلاق والشرف والنزاهة لمجرد أنه ينتمي إلى طبقة الفقراء.

مصروف الجيب (*)

لما كانت الخبرة بالمال والإنفاق في الطفولة تؤثر في خبرات الفرد في مراحل العمر المتعاقبة، فقد أصبح مصروف الجيب من الأساليب الجيدة التي يمكن للوالدين أن يستخدماها في تطبيع الطفل اقتصاديا واجتماعيا ونفسيا، خصوصا وأن الطفل لا يدركه بوصفه بعدا اقتصاديا فقط، بل يضفي عليه كثيرا من المعاني النفسية والاجتماعية والشخصية، فمن خلاله يشعر الطفل بالاستقلالية، والاعتماد على النفس، والمسؤولية، والمساواة مع الآخرين، فضلا عن الشعور بالخصوصية التي يتمتع بها الكبار. فهو إذن خطوة مهمة من خطوات تكوين الذات والشخصية، يتعلم الطفل من خلالها أساليب ونماذج سلوكية تتضح في الادخار والاقتراض والاستهلاك والبيع والشراء.

وعلى الرغم من أهمية مصروف الجيب بالنسبة إلى الطفل، فإن كثيرا من الآباء يجهلون قيمته وأهميته النفسية والاجتماعية والشخصية، وينصب اهتمامهم على البعد الاقتصادي فقط، فكثيرا ما يمنح الآباء أطفالهم مصروف الجيب للأسباب التالية:

١ ـ حتى لا يشعر الطفل بالنقص والدونية بين أقرانه.

٢ ـ بدافع من المسايرة الاجتماعية لما هو سائد في المجتمع.

٣ ـ أحيانا ما يكون بدافع من الزهو والافتخار والاستعراضية، وهو ما نجده في إعطاء الطفل مصروف جيب كبيرا جدا وزائدا على حاجته، ولا يتلاءم مع مستواه العمري. وقد ترجع هذه المبالغة في مصروف الجيب إلى الحرمان منه في الطفولة.

وتتضح النظرة الاقتصادية من جانب الوالدين إلى مصروف الجيب في الدعاوى الكثيرة التي تقول إن مصروف الجيب ليست له قيمة، ولا داعي له مادام الطفل تتحقق كل حاجاته من مأكل ومشرب وملبس ووسائل لعب

(*) Pocket money: هو المصطلح الذي يميل الإنجليز إلى إطلاقه على مصروف الجيب. أما مصطلح Allowance فهو بمعنى النصيب المسموح، أو العلاوة. وهو ما يميل الأمريكيون إلى إطلاقه على مصروف الجيب.

وترفيه. صحيح أن الطفل قد تتحقق حاجاته المادية الفسيولوجية، ولكن قد تغيب عنه مطالبه ورغباته النفسية والاجتماعية. لذا يجب على الوالدين أن يدركا الأهمية النفسية والاجتماعية لمصروف الجيب، وأن أهميته لا تنبع من كفايته أو عدم كفايته بالنسبة إلى الطفل، بل في أنه مهارة تساعد على تنمية الذات والشخصية من خلال تعليم الطفل كيف يتعامل معه.

وعندما نتحدث عن سيكولوجية مصروف الجيب نجد أن هناك كثيرا من الأسئلة التي تطرح نفسها مثل: هل هناك فروق ثقافية واجتماعية في نصيب الطفل من مصروف الجيب؟ وما طبيعة العلاقة بين العمر ومصروف الجيب؟ وفي أي مرحلة عمرية يجب على الآباء أن يمنحوا الطفل مصروف الجيب؟ وما الشكل المناسب لإعطائه: يومي أو أسبوعي أو شهري؟ وما المهارات النفسية والاجتماعية التي يمنحها للطفل؟ وهل من علاقة ارتباطية بين الطبقة الاجتماعية وإدراك مصروف الجيب؟ وما طبيعة هذه المدركات؟ وهل من الأفضل أن نمنح الطفل مصروف الجيب مقابل بعض الأعمال المنزلية البسيطة؟ وهل يجب أن نحاسب الطفل على مصروف الجيب وفي أي شيء أنفقه؟

وسوف نحاول الإجابة عن هذه الأسئلة من خلال بعض الدراسات النفسية القليلة التي تعرضت لمصروف الجيب ودوره في البناء النفسي للطفل. فحتى وقت قريب جدا، وتحديدا مع نهاية الثمانينيات لم يكن لدينا أي دراسات نفسية عن مصروف الجيب سواء على المستوى العربي أو العالمي، وكل ما كان لدينا من معلومات كان من خلال الدراسات الخاصة بالتسوق Marketing Studies.

وفي العام ١٩٨٩ أجري مسح شامل عن معدلات مصروف الجيب في بريطانيا، واتضح أن متوسط مصروف الجيب أسبوعيا يعادل ١,٤٠ دولار، ويزيد كلما تقدم الطفل في العمر، كما اتضح أيضا أن الأطفال الذكور يحصلون على مصروف جيب أكثر قليلا من الإناث، وأن أعلى معدل لمصروف الجيب هو في إسكتلندا. وقد لوحظ أن مصروف الجيب قد تزايد في إنجلترا في الفترة من ١٩٧٥ إلى ١٩٨٩ بنسبة ٢٥٪، وتفاوتت نسب الزيادة في الفترة من ١٩٨٩ إلى ١٩٩٦ بسبب التضخم. والقائمة التالية التي نشرها معهد غالوب توضح لنا ذلك.

القائمة (١) متوسط مصروف الجيب الأسبوعي في إنجلترا
في الفترة من ١٩٧٥ - ١٩٩٦

السنة	المبلغ بـ «البينس» (*)	التغير ٪	معدل التضخم السنوي
١٩٧٥	٣٣	–	–
١٩٧٦	٣٦	+ ٩	١٦,٥
١٩٧٧	٤٥	+ ٢٥	١٥,٨
١٩٧٨	٦٢	+ ٣٨	٨,٣
١٩٧٩	٧٨	+ ٢٦	١٣,٤
١٩٨٠	٩٩	+ ٢٧	١٨,٠
١٩٨١	١١٣	+ ١٤	١١,٩
١٩٨٢	٩٥	– ١٦	٨,٦
١٩٨٣	١٢٢	+ ٢٩	٤,٦
١٩٨٤	١٠٥	– ١٤	٥,٠
١٩٨٥	١٠٩	+ ٤	٦,١
١٩٨٦	١١٧	+ ٧	٣,٤
١٩٨٧	١١٦	– ١	٤,١
١٩٨٨	١٢٣	+ ٦	٤,٩
١٩٨٩	١٤٠	+ ١٤	٧,٨
١٩٩٠	١٤٩	+ ٦	٧,٧
١٩٩١	١٦٩	+ ١٣	٩,٣
١٩٩٢	١٨٢	+ ١٤	٤,٥
١٩٩٣	١٨٧	+ ١	١,٧
١٩٩٤	٢٠٥	+ ٦	٣,٥
١٩٩٥	٢٠٥	+ ١	٣,٣
١٩٩٦	٢٤٠	+ ٣٠	٣,٥

(Walls. 1991)

(*) البينس. Pence هو جمع penny، البينس جزء من ١٢ جزءا من الشيلنغ أو جزء من ٢٤٠ جزءا من الجنيه الإسترليني.

القائمة (٢) متوسط الهبات والمنح المقدمة من الأصدقاء والأقارب في إنجلترا في الفترة من ١٩٨٧ حتى ١٩٩٦ (المبالغ بالبينس)

السنة	المجموع	الذكور	الإناث	المرحلة العمرية			
				٥ – ٧	٨ – ١٠	١١ – ١٣	١٤ – ١٦
١٩٨٧	٥٣	٥١	٥٥	٤٣	٤٤	٥٤	٧٣
١٩٨٨	٥٣	٥٤	٥٢	٤٩	٥٥	٥٥	٥٣
١٩٨٩	٧٢	٧٠	٧٥	٥٧	٧١	٧٤	٩٥
١٩٩٠	٧٧	٧٨	٧٧	٥٩	٦٧	٦٣	١٣٣
١٩٩١	٨٨	٩٦	٨٠	٧١	٧٠	١٠٥	١١٦
١٩٩٢	٩١	٩٩	٨٢	٦١	٩٣	١٠٧	١٠٦
١٩٩٣	١٠٠	١١١	٩١	٨٩	١١٣	٩٩	١٠٣
١٩٩٤	١٠٤	١٠١	١٠٧	٩٥	١٠٤	١٠٠	١١٨
١٩٩٥	١١٥	٩٦	١٣٥	١٣٤	٩٥	١٠٥	١٢٥
١٩٩٦	١١٠	٩١	١٣٥	١١٦	٩٧	٩٣	١٣٤

القائمة (٣) متوسط المبالغ المالية المكتسبة من أعمال يوم السبت في الفترة من ١٩٨٧ إلى ١٩٩٦ (المبالغ بالبينس)

السنة	المجموع	الذكور	الإناث	المرحلة العمرية	
				١١ – ١٣	١٤ – ١٦
١٩٨٧	٥٣	٦٠	٤٦	٣٢	١٨٣
١٩٨٨	٤٣	٤٤	٤٠	٤٩	١٢٤
١٩٨٩	٦٨	٦٨	٦٧	٤٩	٢٧٦
١٩٩٠	٨٦	٨٨	٨٣	٦٠	٣٤٨
١٩٩١	١١٨	١٢٧	١٠٨	٦١	٤٦٥
١٩٩٢	١٠١	١٠٤	٩٧	٨٧	٣٧٢
١٩٩٣	١٠٣	٩٤	١١٢	٦٤	٤٢٤
١٩٩٤	١١٣	١٣٢	٩٤	٥٢	٤٤٤
١٩٩٥	٨٨	٩٥	٨١	٥٢	٣٣٨
١٩٩٦	١٢٢	١١١	١٣٤	٤٤	٤٦٢

**القائمة (٤) متوسط الدخل الكلي الأسبوعي منذ ١٩٨٧ وحتى ١٩٩٦
من خلال متغيري السن والجنس (المبالغ بالبينس)**

السنة	المجموع	الذكور	الإناث	المرحلة العمرية			
				٥ – ٧	٨ – ١٠	١١ – ١٣	١٤ – ١٦
١٩٨٧	٢٢٠	٢١٩	٢٢٠	٨٤	١٢١	٢٢٨	٤٥٨
١٩٨٨	٢٠٨	٢١٣	٢٠١	١٠٠	١٥٤	٢٣٦	٣٥١
١٩٨٩	٢٧١	٢٧٣	٢٦٩	١٢٤	١٦١	٢٨٠	٦٠٥
١٩٩٠	٣٥٤	٣٢٣	٣٨٥	١٢٩	١٩٠	٣٥٣	٩١٦
١٩٩١	٣٩٦	٤٤١	٣٨١	١٤٨	٢٣٥	٤٠١	٩٢٠
١٩٩٢	٣٨٦	٤٤١	٣٥٩	١٢٧	٢٤٩	٤٢٨	٨٥١
١٩٩٣	٤١٥	٤٢٨	٤٠٣	١٦٧	٢٧٢	٤٠٤	٩٧٧
١٩٩٤	٤٣٠	٤٥٢	٤٠٨	١٩٨	٢٦٣	٣٩٥	٩٤٦
١٩٩٥	٤١٨	٤٠٨	٤٢٨	٢١٤	٢٣٤	٤٣٠	٨٩٠
١٩٩٦	٤٨٥	٤٥١	٥٢٦	٢٤١	٢٨١	٤٣٢	١٠٥٣

(Walls. 1991)

وقد أجري عدد من المسوح على مصروف الجيب لدى الأطفال الفرنسيين، وأوضح الآباء أنهم يمنحون أطفالهم قليلا من مصروف الجيب، لكن الأطفال أشاروا إلى أنهم يحصلون على المزيد منه، وجاءت هذه المفارقة لأن الأطفال يجمعون كل ما يحصلون عليه من أموال من الوالدين والأقارب.

وأوضحت الدراسات أن مصروف الجيب يمثل عاملا مهما بالنسبة إلى كل الفرنسيين، إذ يمثل ١٠٠٪ من الدخل للأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين ٤ و٧ أعوام، ويمثل ١٤,٥٪ من الدخل بالنسبة إلى الأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين ١٣ – ١٤ سنة (إذ إن نصف الفرنسيين الذين يبلغون من العمر الرابعة عشرة يعملون بشكل منتظم).

وفي دراسة بعنوان: «مصروف الجيب: دراسة في التربية الاقتصادية» حاول فرنهام وتوماس أن يوضحا دور العمر والمستوى الطبقي في مصروف الجيب وسلوكيات كل طبقة نحوه. وتكونت عينة البحث من

٤٠٠ طفل ممن تتراوح أعمارهم بين ٧ و١٢ سنة، ومُثلت العينة وفقا للعمر والجنس والطبقة الاجتماعية. وأوضحت نتائج الدراسة أن الأطفال الكبار الذين يبلغون ١٢ عاما، عادة ما يحصلون على مصروف جيب أكبر من الأطفال الصغار الذين تبلغ أعمارهم ٧ أعوام أو يزيد قليلا، وهذا يعني أن العمر يرتبط بمعدلات الزيادة أو النقصان في مصروف الجيب، وأوضحت الدراسة أيضا أن كبار الأطفال يشاركون في كثير من الأنشطة الاقتصادية من خلال مصروف الجيب، مثل الادخار، الاقتراض أو الإقراض والتسليف.

وفي ما يتصل بمستوى الطبقة، أوضحت الدراسة أن أطفال الطبقة العاملة عادة ما يأخذون مصروف جيب كبيرا، لكنهم يدخرون القليل منه. أما أطفال الطبقة المتوسطة فيحصلون على مصروف جيب أكبر من أطفال الطبقة العاملة لكنهم يدخرون الكثير منه مع الوالدين، وعادة ما يحصل هؤلاء الأطفال على مصروف الجيب مقابل بعض الأعمال المنزلية البسيطة، وذلك بخلاف أطفال الطبقة العاملة الذين يحصلون على مصروف الجيب من دون مقابل. (Furnham , A& Thomas, P. 1984.A)

وقد أجرى فرنهام وتوماس دراسة أخرى في العام ١٩٨٤ تحت عنوان: «مدركات الراشدين عن التطبيع الاجتماعي - الاقتصادي للأطفال»، وتكونت عينة الدراسة من ٢٠٠ مفحوص من الراشدين والمراهقين البريطانيين من الذكور والإناث، طُبِّق عليهم مقياس خاص بمصروف الجيب لدى الأطفال، يقيس معتقدات الراشدين والمراهقين بشأن الطريقة التي يعطى من خلالها مصروف الجيب: هل هي يومية، أم أسبوعية أم شهرية؟ وهل من المفروض أن نشجع الأطفال على مصروف الجيب مقابل بعض الأعمال البسيطة أم أن نعمل على ادخاره لهم؟

وأوضحت نتائج الدراسة أن الإناث يعتقدن أنه من الأفضل أن نعطي كبار الأطفال الذين يبلغون نهاية الطفولة المتأخرة، مصروف جيب شهريا، وأن نحاسبهم عليه سنويا. أما الذكور فقد كانوا يفضلون مصروف الجيب اليومي للطفل وأنه لا داعي لمحاسبته عليه. من خلال ذلك يتضح لنا أن هناك فروقا دالة بين مدركات الذكور والإناث نحو مصروف جيب الطفل. ويرجع ذلك إلى طبيعة العلاقة مع الطفل. فغالبا ما تكون علاقة الرجل بالطفل علاقة قائمة

على تشجيع الاستقلالية والانفصال حتى يعتمد الطفل على نفسه وتتحدد هويته الخاصة. أما بالنسبة إلى علاقة المرأة بالطفل فإنها تميل إلى الارتباط والاتصال الدائم المستمر بهدف التعرف لحظة بلحظة على قدراته وإمكاناته وما يحققه من انجازات.

وفي ما يتصل بالعمر، أشارت الدراسة إلى أن لكل مرحلة عمرية اعتقاداتها ومدركاتها إزاء مصروف جيب الطفل. فقد اتضح أن هناك فروقا ذات دلالة إحصائية بين مدركات المراهقين والراشدين نحو مصروف جيب الطفل، إذ يعتقد المراهقون أن الأطفال الذكور ينفقون مصروف الجيب في شراء الأطعمة وبعض الحاجيات التي لا تلزمهم، من دون أن يتعلموا منه أي مهارات، وذلك بخلاف الإناث اللائي يحرصن في أغلب الأحوال عليه وينفقنه في ما يفيدهن، كما أنهن يتعلمن من مصروف الجيب بعض المهارات مثل الادخار. لذا يرى المراهقون أنه ينبغي إعطاء الإناث مصروفا للجيب أكبر قليلا من الذكور، وأن يكون مصروف الجيب في مقابل بعض الأعمال المنزلية البسيطة حتى يتعلم الطفل قيمة العمل، ويدرك أن الحصول على المال لا يأتي دون مقابل.

وعلى العكس من هذه المعتقدات، نرى أن الراشدين يعتقدون أنه ينبغي ألا نفرق بين الذكور والإناث في مصروف الجيب حتى لا يشعر الطفل بالغيرة والتمييز، وأنه من السابق لأوانه أن نمنح الطفل مصروفا للجيب مقابل أدائه بعض الأعمال.

وفي ما يتصل بالعمر الذي ينبغي أن يحصل فيه الطفل على مصروف الجيب، أوضحت الدراسة أن الطبقة الوسطى عادة ما تمنح أطفالها مصروف الجيب في سن مبكرة بخلاف الطبقة العاملة التي تمنحه في سن متأخرة. فأكثر من ٩٠٪ من أفراد الطبقة المتوسطة يعتقدون أن الطفل يجب أن يحصل على مصروف الجيب في بداية الثامنة من عمره. وهناك ٧٠٪ من الطبقة العاملة يرون أن الطفل يجب أن يحصل على مصروف الجيب في بداية الثامنة من عمره. وتتفق أكثر الطبقات على أن الطفل الذي يناهز العاشرة من عمره يجب أن يحصل على مصروف الجيب. وأشارت الدراسة إلى أن نسبة بسيطة من الأفراد في الطبقة العاملة لا يؤمنون أساسا بنظام مصروف الجيب للطفل.

وعن طريقة منح مصروف الجيب (يومي - أسبوعي - شهري)، أوضح كل من فرنهام وتوماس (Furnham , A& Thomas, P. 1984.B) ما يلي:

١ - ٩١٪ من الطبقة المتوسطة يعتقدون ضرورة إعطائه أسبوعيا.

٢ - ٤٪ من الطبقة المتوسطة يعتقدون ضرورة إعطائه عند الحاجة.

٣ - ٧٩٪ من الطبقة العاملة يعتقدون ضرورة إعطائه أسبوعيا.

٤ - ١٦٪ من الطبقة العاملة يعتقدون ضرورة إعطائه عند الحاجة.

٥ - أكثر أفراد الطبقة العاملة يرون أن يميز الذكور بمزيد من مصروف الجيب عن الإناث.

وتتفق نتائج هذه الدراسة مع نتائج الدراسات السابقة في ما يتصل بالفروق الفردية بين الطبقات في مصروف الجيب وكيفية إدراكه، على سبيل المثال دراسة نيوسون ونيوسون (Newson, j & Newsons , E. 1976).

وفي دراسة بعنوان «دور مصروف الجيب في التطبيع الاجتماعي للمراهقين» أوضح كل من ميللر وينغ أن كثيرا من المراهقين يعتقدون أن مصروف الجيب فرصة تربوية لتنمية الاعتماد على النفس، وأنه يساعد على اتخاذ كثير من القرارات الاقتصادية، فضلا على أنه وسيلة من وسائل تدعيم الفرد وتطبيعه اجتماعيا في ما يتصل بمفهوم الذات وتنمية الدور الجنسي (Miller , j .& Yung , s. 1990).

وفي دراسة لـ مارشال بعنوان: «العلاقة بين إعطاء مصروف الجيب ومعلومات الأطفال ومسؤولياتهم نحو المال وبعض الممارسات الوالدية الأخرى» (Marshal, H, 1964) أوضح فيها الباحث أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الوالدين اللذين يمنحان أطفالهما مصروفا للجيب، وبين الوالدين اللذين لا يمنحان أطفالهما مصروفا للجيب، غير أن هناك بعض المميزات البسيطة التي يكتسبها الأطفال من مصروف الجيب تتمثل فيما يلي:

١ - الخبرة الكبيرة في التعامل مع المال وكيفية استخدامه.

٢ - تشجيع الطفل على الكسب المالي والعمل خارج المنزل.

٣ - اتساع خبرات الطفل ومدركاته، خصوصا في الإنفاق والادخار.

والملاحظ على هذه الدراسة أنها تحمل تناقضا واضحا في ما جاءت به من نتائج، إذ تقرر نتائجها في البداية أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الوالدين اللذين يمنحان أطفالهما مصروفا للجيب واللذين لا يمنحانه لأطفالهما، وعندما نعرض لنتائج هذه الفروق يتضح لنا أنها فروق جوهرية ودالة.

ويوضح أبراموفيتش وزملاؤه أن مصروف الجيب ينمي قدرات الطفل المالية ويكسبه القدرة على تثمين الأشياء وتقديرها، لكن هذه القدرة لا ترتبط بمقدار مصروف الجيب من حيث كفايته أو عدم كفايته بقدر ما ترتبط بالتوجيه الفعال من قبل الوالدين على استخدامه بطريقة صحيحة (Abramovitch . et al 1991).

وإذا كانت بعض الدراسات أشارت إلى ضرورة حصول الذكور على مصروف جيب أكبر من الإناث، وبعضها الآخر أشار إلى العكس، والبعض الثالث اتخذ موقفا وسطا بضرورة تساوي الأطفال بغض النظر عن الجنس (ذكورا أو إناثا) فيجب أن نشير إلى أن ذلك يرتبط بالثقافة السائدة في المجتمع، من حيث العادات والتقاليد والمعايير، خصوصا أن كثيرا من الآباء يمنحون مصروف الجيب لأطفالهم على اعتباره طقسا من الطقوس الاجتماعية، وليس وسيلة لتنمية مهاراتهم وقدراتهم النفسية والاجتماعية والاقتصادية.

سلوك الادخار لدى الأطفال

تختلف دوافع الأطفال في سلوك الادخار باختلاف أساليب التنشئة الاجتماعية وعمليات التطبيع الاجتماعي التي تهدف إلى تزويد الطفل بالقيم والعادات والتقاليد التي تعمل على تحويله من مجرد كائن بيولوجي يأكل ويشرب وينام، إلى كائن اجتماعي. وعلى الرغم من أهمية سلوك الادخار في البناء النفسي للطفل، فإن كثيرا من الآباء لا يدركون أهميته ولا يعملون على تنميته ويعتبرونه سلوكا طفوليا لا طائل من ورائه ولا فائدة منه. بل إن بعضهم يدركه بوصفه شكلا من أشكال اللعب والنشاط الحر العشوائي الذي لا يعمل على تحقيق أي هدف، وفاتهم أن سلوك الادخار - حتى لو كان لعبا - فإن له فوائد نفسية واجتماعية كثيرة ترتبط بكل نواحي النمو المعرفي والاجتماعي التي تساعد على اتساع المدركات والتصورات والأفكار الخاصة بالطفل، فضلا عن إتاحة الفرصة للتخلص من بعض مظاهر الإحباط والصراع ولو بشكل مؤقت، واكتشاف العلاقات السببية بين الأشياء، إلى جانب التدريب على الأدوار الاجتماعية التي تنتقل بالطفل من الاتكال إلى الاستقلال والمبادأة وإظهار الذاتية والشعور بالكفاءة.

وإذا كان الطفل بطبيعته يميل إلى الاستقلالية والاعتماد على الذات، فمن السهل على الوالدين تنمية ذلك من خلال سلوك الادخار عندما تلتقي رغبة الوالدين الطبيعية ورغبة الأطفال التلقائية في الاستقلال عن الآخرين، شريطة أن يدرك الوالدان الوقت المناسب لظهور تلك الرغبة عند الأطفال، وأن تصبح نظرتهم إلى سلوك الادخار نظرة إيجابية تبتعد عن مجرد إدراكه على أنه تسلية عشوائية لا هدف منها. كما يجب على الوالدين ألا يطلبا إلى الطفل أن يعمد إلى الادخار إلا عندما تظهر هذه الرغبة بشكل تلقائي، وعندها يمكنهم أن يعلموا الطفل الاستقلالية ـ إلى حد ما ـ من خلال المكافأة والتشجيع عند الادخار وعدم العقاب على الإنفاق أو الإسراف. إذ إن العقاب قد يؤدي إلى تنمية سلوكيات مريضة في ما بعد، تظهر في البخل والاكتناز والطمع وحب التملك، كذلك فإن الإفراط في التشجيع على الادخار واتخاذه وسيلة للاستقلالية، قد يدركها الطفل على أنها خطوة من خطوات إهمال الوالدين له أو أنها رغبة في التنصل من تحمل أعبائه.

وعلى الرغم من أهمية سلوك الادخار عند الأطفال، فإن الدراسات النفسية التي تناولته في هذا المجال قليلة جدا، وبدأت في وقت قريب مع بداية التسعينيات، وأولى هذه الدراسات تلك التي أجراها ويبلي وزملاؤه العام ١٩٩١، حيث أوضحوا أن سلوك الادخار لدى الطفل هو استجابة توافقية يلائم بها الطفل مشكلات دخله الخاص. وهو سلوك مرغوب فيه ويجذب الطفل، ليس فقط لأنه يحل بعض مشكلاته، ولكن لأنه يمنحه أيضا الشعور بالخصوصية والاستقلال. ويذكر ويبلي أن أفضل ما يؤسس له سلوك الادخار هو تعليم الطفل حدود ملكيته وملكية الآخرين، فضلا عن أنه يعلم الطفل كيف يؤجل إشباعاته (Webley , p. et al. 1991).

وفي دراسة لـ سونوج وويبلي العام ١٩٩٣ بعنوان: «ادخار الأطفال: دراسة في نمو السلوك الاقتصادي» اتضح أن الأطفال يدركون سلوك الادخار بوصفه شكلا جيدا من أشكال إدارة المال والحفاظ عليه، فضلا عن أنه يعلم الطفل الدلالة الوظيفية للمال ويلبي الكثير من رغبات الوالدين (Sonug , B& Webley , p . 1993).

وعادة ما يدخر الأطفال أموالهم بأحد الدوافع التالية:

١ ـ الرغبة في انتزاع الإعجاب من المحيطين بهم، خصوصا الوالدين اللذين غالبا ما يدعمان هذا السلوك ويكافئان عليه.

٢ - يدخر الأطفال بدافع من الأنانية والتملك.
٣ - الرغبة في منافسة الأطفال والتفوق عليهم ماليا.
٤ - إغاظة أقرانهم بامتلاكهم نقودا تفوق نقودهم.

الأطفال بوصفهم أحد أشكال المال

عادة ما يوصف الأطفال بالخصائص ذاتها التي يوصف بها المال، فنقول عنهم إنهم ثروة كبيرة، أو إنهم مصدر أمان وحماية وقوة ومساعدة، حتى أن هناك تلازما كبيرا بين المال والبنين في القرآن الكريم، وكأن الأطفال والمال وجهان لعملة واحدة، كما ورد في الآية الكريمة: «المال والبنون زينة الحياة الدنيا» (الكهف: ٤٦). فيمثل الأطفال ثروة للوالدين، يستخدمانها في مجال العمل الزراعي أو الحرفي أو العمل في المنازل. ويبدو ذلك واضحا في تفشي ظاهرة عمالة الأطفال، التي من أهم أسبابها الفقر وتدهور الحالة الاقتصادية للأسرة.

ويوضح لاسليت العام ١٩٨٣ في كتاب «العالم الذي فقدناه» أن الأطفال في بريطانيا قبيل الثورة الصناعية كانوا يُستخدمون كمصدر للمال، حيث كان الأطفال يعملون في منازل الأثرياء ويعيشون مع أطفال الأسرة التي يخدمونها من سن العاشرة وحتى سن الزواج (Laslett , p. 1983).

ويوضح تيلي وسكوت في كتابهما: «عمل المرأة: الأسرة الأوروبية في القرن التاسع عشر» أنه في الفترة من ١٨٧٠ إلى ١٩٠٠، كان كثير من الأطفال يعملون في المصانع من أجل الحصول على المال، وكان أكثرهم لا يسمح القانون بعملهم إذ كانت أعمارهم تتراوح بين ١١ و١٥ سنة.

ويشير فرنهام وأرغيل في كتابهما: «سيكولوجية المال» إلى أن بعض المجتمعات تنظر إلى الأطفال على أنهم سلعة تشترى بالمال لمن يدفع أكثر، ولقد بدأت هذه الظاهرة في البروز في المجتمع الأمريكي مع بداية الثمانينيات، فأصبحنا نسمع عن بعض الأسر الأمريكية الفقيرة التي تبيع أطفالها لبعض الأزواج غير القادرين على الإنجاب. ولا تتوقف هذه الظاهرة على الأسر الفقيرة فقط، بل نجدها عند بعض الأسر التي تسعى وراء الثروة والمال، أو التي ترغب في التخلص من رعاية الأطفال بسبب الطلاق أو الرغبة في زواج جديد، أو موت أحد الوالدين أو كليهما. وإن كانت نسبة

الأسر التي تبيع أطفالها نسبة بسيطة جدا إلا أنها في تزايد، وأدت بدورها إلى ظاهرة أكثر خطورة تعرف باسم «الأطفال اليدويين» baby boom وهي ظاهرة تقوم على شراء مجموعة من الأطفال لتكوين أسرة دون اللجوء إلى الزواج أو الارتباط بشريك الحياة. فنجد كلا من الرجل أو المرأة يعمد إلى شراء طفل أو أكثر ويتوفر على رعايته وتربيته في أسرة أبوية خالصة أو أمومية خالصة. وتنتشر هذه الظاهرة بين النساء أكثر من الرجال (Furnham , A & Argyle M. 1998).



11

سلوك الادخار

سلوك الادخار، هو احتفاظ الفرد بجزء من المال عندما يزداد دخله ويفيض عما ينفقه أو يستهلكه. والادخار هو الامتناع عن الإنفاق في الوقت الحاضر لرغبة الفرد في الإنفاق في المستقبل. ويعني الادخار أيضا ذلك المال الناتج عن عملية الادخار ذاتها، أي أن الكلمة نفسها تعني العمل ونتيجته. ويعتبر الادخار القاعدة الأساسية لتكون رأس المال. لكن تحول الادخار إلى رأس مال يتطلب استثمار الادخار، أي أن يحول إلى ميدان الإنتاج على أنواعه. وهناك ادخار خاص يقوم به الأفراد أو عناصر العملية الاقتصادية، وهناك ادخار حكومي تقوم به الدولة، كما أن هناك الادخار الطوعي الاختياري، وهو ادخار يقوم به الفرد بمحض إرادته بامتناعه عن إنفاق جزء من ماله الخاص. فهو الحصيلة الموجبة للفرق بين الدخل النقدي والإنفاق الاستهلاكي. وعندما تسيطر في مجتمع ما النزعة الاستهلاكية، وتكون الفروق في الدخل بين الفئات الاجتماعية قليلة، فإن الادخار

«الدرهم المدخر هو وحده الدرهم المكسوب»

مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٦٤٠

يميل إلى التناقص. لذلك يأتي الادخار الإجباري أو الادخار غيرالطوعي لحل هذه المشكلة، وذلك عندما يضطر الفرد إلى اقتطاع جزء من ماله الخاص من أجل القيام بعملية استثمار جديدة. فهو عملية اضطرارية يُنقص من خلالها الفرد من استهلاكه للسلع والخدمات بسبب ارتفاع الأسعار بمعدل أسرع من الزيادة في الدخول الشخصية.

سلوك الادخار من الموضوعات التي لم يتطرق إليها البحث السيكولوجي إلا في ما ندر، فعلى قدر علمي المتواضع، أعتقد أنه لا توجد دراسة نفسية عربية واحدة عن سلوك الادخار، وأن الدراسات القليلة في هذا المجال هي دراسات غربية بدأت على يد كينيس في العام ١٩٣٦ في كتابه : «النظرية العامة في التوظيف : المنفعة والمال»، وفي هذا الكتاب وضع كينيس بعض التصورات النظرية لتحديد أسباب الادخار وتفسيره تفسيرا سيكولوجيا، لكن هذه التصورات كانت تفتقر كثيرا إلى الضبط العلمي ولم يتم التأكد من صحتها، ثم انقطعت الدراسات النفسية بعد هذا الكتاب فترة طويلة، وعادت من جديد على يد دوسنبري في العام ١٩٤٩، ثم كاتونا في العام ١٩٧٥، حتى جاءت فترة التسعينيات، حيث ظهرت بعض الدراسات النفسية على يد كل من ويبلي، وسونغ، وليفنغستون، ولنت ودولباك.

وعلى الرغم من أن هذه الدراسات قد أماطت اللثام عن كثير من أسباب الادخار ووضعت لنا عددا من الأطر النظرية السيكولوجية التي فسرت كثيرا من دوافعه، فإننا مازلنا في حاجة إلى نظرية شاملة تجيب عن عدد من الأسئلة الخاصة بشخصية المدخرين وسماتهم؟ وفي أي الظروف يتحولون من الادخار إلى البخل والاكتناز ؟ وما هي الأنماط السلوكية للادخار ومحدداته النفسية والاجتماعية؟ ومتى يدخر الفرد من أجل الادخار؟ أي متى يصبح الادخار علة لذاته؟ وما العمر الذي يدرك فيه الفرد معنى الادخار، سواء كان ادخارا اختياريا أو ادخارا إجباريا؟ وهل هناك فروق بين ادخار الكبار وادخار الأطفال؟

تقوم سيكولوجية الادخار على أساس تأجيل الإشباع في الوقت الحاضر واستثماره في موضوعات مستقبلية، أي أنه الرغبة في الإشباع مستقبلا، هذا في حال ما إذا كان سلوك الادخار اختياريا، أي من دون قهر أو إلزام من الظروف المحيطة بالفرد، أما إذا كان الادخار إجباريا، فإن

الفرد يكون مدفوعا فيه قهريا بتنظيم إشباعاته والاقتصاد فيها إلى الحد الذي يسمح له بملاءمة ظروفه الطارئة التي تفوق قدراته المالية، كأن يعمد إلى رد دَيْن ما، أو قرض. فظهور حاجات ومتطلبات جديدة في حياة الفرد لا يستطيع التوافق معها ماليا، قد تدفعه إلى الادخار الإجباري حتى يستطيع تحقيق هذه المتطلبات، وتلك الحاجات، وخصوصا إذا كان التنازل عنها يمثل خطرا عليه.

بعض التفسيرات النظرية لسلوك الادخار:

أولا: كينيس ١٩٣٦

في محاولة منه للإجابة عن السؤال التقليدي في سلوك الادخار: لماذا يدخر الأفراد أموالهم ؟ يقدم لنا كينيس ثمانية أسباب رئيسية لسلوك الادخار تتمثل في ما يلي :

١ ـ الحذر: إذ يدخر الفرد أمواله خوفا من الأحداث الطارئة غير المتوقعة.

٢ ـ الحكمة والبصيرة: فالفرد الحكيم الذي يمتلك خبرة الحياة هو الذي يلائم بين حاجاته وما لديه من مال، ويوازن بين دخله ومتطلباته سواء في الحاضر أو المستقبل، وأن يكون دائما على استعداد لتقلبات الظروف المادية بالاقتصاد والتدبير والادخار لفائض احتياجاته من المال.

٣ ـ الروية والتفكير المحسوب: إذ دائما ما يكون المدخرون أصحاب تفكير سليم وبعيد النظر للأمور والظروف في المستقبل.

٤ ـ التقدم إلى الأحسن : فعادة ما يكون الادخار بدافع تحقيق بعض الإنجازات التي تؤدي بالفرد إلى الحراك من حالة إلى حالة أفضل.

٥ ـ الاستقلالية : فالفرد يدخر من ماله من أجل تحقيق بعض الإمكانات التي تضمن له التحرر اقتصاديا من قيود الآخرين.

٦ ـ حب المغامرة : ادخار المال فيه نوع من المغامرة نظرا إلى أن قيمته متغيرة يوما بعد يوم، سواء كان هذا المال في شكل نقود أو ذهب أو فضة أو منقولات، فإن تجميدها وحبسها عن التداول قد يؤديان إلى انخفاض قيمتها أو ارتفاعها، وفي ذلك نوع من المغامرة.

٧ ـ لافتخار والتباهي : فعادة ما يؤدي الادخار إلى تراكم المال الذي يعمل بدوره على شعور الفرد بالنجاح والتفوق ومن ثم الافتخار والتباهي.

٨ ـ حب المال واكتنازه : فقد يدخر الفرد من أجل المال ولا يجد متعته إلا في اكتناز المال، وهو ما يبدو في سلوك البخل.

إن الأسباب الثمانية التي ذكرها كينيس تتشابه في كثير من جوانبها، بحيث يمكن أن نختزلها إلى خمسة أسباب فقط. فالحذر، والحكمة والبصيرة، والروية والتفكير المحسوب كلها تصب في النهاية في سبب واحد فقط، هو الخوف من الأحداث الطارئة. كذلك فإن عامل التقدم إلى الأحسن والاستقلالية يمكن أن يختزلا إلى عامل واحد فقط يتمثل في تحقيق بعض الإنجازات. فهناك نوع من التكرار بداية من العامل الأول إلى العامل الخامس. وما يؤخذ على كينيس أيضا أن أسباب الادخار التي أوضحها هي أسباب نظرية فقط لم يتسنَّ التأكد منها عمليا من خلال الطريقة العلمية المعروفة التي تبدأ بتحديد المشكلة وفرض الفروض واستخدام المقاييس العلمية وضبط المتغيرات الأساسية والدخيلة وصولا إلى النتائج العلمية التي توضح أسباب الظاهرة موضوع البحث.

ثانيا: دوسنبري ١٩٤٩

لقد تناول «دوسنبري» سلوك الادخار بشكل أكثر موضوعية وعلمية من كينيس. وذلك في كتابه المعنون باسم «الدخل والادخار وسلوك المستهلك» في العام ١٩٤٩. وقد أكد أهمية دور العوامل الاجتماعية وديناميات الجماعة في تحديد أسباب سلوك الادخار، من خلال المفهوم الأساسي الخاص بـ «مرجعية الجماعة» فيذكر «دوسنبري» أن سلوك الادخار يرتبط بالوضع المادي للفرد والجماعة، وكذلك بنسبة دخل الفرد وتوزيعه النسبي داخل الجماعة التي ينتمي إليها. ففي الحالة التي ترتفع فيها الأحوال المالية للجماعة، يميل الأفراد إلى الادخار بشكل ثابت ومنظم، بخلاف ما إذا انخفضت الأحوال المالية للجماعة، حيث يعجز الأفراد عن تلبية حاجاتهم الأساسية فلا يميلون إلى الادخار باختصار، تتحدد أسباب الادخار وفقا للزيادة المالية، وما يساعد علي ذلك معايير الجماعة ومرجعيتها.

ولكي يتضح لدينا دور الجماعة المرجعية في الأسباب النفسية للادخار. علينا أن نوضح أولا ما المقصود بالجماعة المرجعية؟ هو اصطلاح صاغه هربارت هايمان في العام ١٩٤٢ في كتابه «سيكولوجية المكانة»، وذلك في

أثناء دراسته عن الأطر المرجعية التي يصوغ الأفراد أنفسهم عليها والتي من خلالها يتوحدون بأشخاص مرجعيين ويتخذونهم قدوة ومثالا لهم فيتمثلون بسلوكياتهم ونماذج أفعالهم (Hyman , H.1942) وقد قال بهذا الاصطلاح كثير من العلماء قبل هايمان، على سبيل المثال نيوكومب وشريف وكولي وستوفر، لكنهم لم يتناولوه بالدقة والعرض السليم مثلما فعل هايمان.

وهناك أكثر من تصنيف للجماعة المرجعية، فهناك الجماعة المرجعية المقارنة comparative، وذلك عندما يقارن الفرد سلوكه وأفعاله بغيره من الأفراد ليدرك مدى المطابقة والاختلاف مع سلوك الآخرين وأفعالهم. فإذا كان يفعل ما يفعله الآخرون فإنه يرضى عن سلوكه ويقبله، والعكس صحيح. وهناك الجماعة المرجعية المعيارية normative، التي من خلالها يرجع الفرد إلى جماعة ليأخذ منها المعايير والقيم والأهداف. ويتمايز في هذه الجماعة نوعان : جماعة معيارية مرجعية إيجابية، ذات التأثير الإيجابي على أفرادها، وجماعة معيارية مرجعية سلبية يسلك فيها الفرد سلوكا عكس ما تذهب إليه الجماعة.

ووفقا لمفهوم الجماعة المرجعية، يرى دوسنبري أن الإحساس بالفقر أو الغنى، لا يعتمد على ما لدى الفرد من نقود أو ما يدخره من مال، وإنما يعتمد بالأحرى على مشاعر الحرمان النسبي بالمقارنة مع الجماعة المرجعية المختارة. كذلك فإن عادات الفرد ومعتقداته عن سلوك الادخار تتحدد بشكل جزئي من خلال القيم والمعايير التي يعتقد فيها من الجماعة المرجعية التي ينتمي إليها. من ثم فإن ادخار المال لا يرجع إلى ما لدى الفرد من دخل أو ثروة أو زيادة في ما يمتلك من نقود، بقدر ما يرجع إلى ما يدخره من قيم ومعايير عن الجماعة المرجعية الخاصة به. فإذا كانت الجماعة المرجعية تدخر من المال الكثير ما يضمن لها نسبة كبيرة من الدخل في المستقبل تشعر معه بالأمان، فإن الفرد سوف يتبع السلوك ذاته، أما إذا كانت الجماعة ممن ينفقون أموالهم على الشراء والاستهلاك والرفاهية، فمن المحتمل جدا أن يسلك الأفراد المسلك ذاته. صحيح أن الثروة وارتفاع الدخل يساعدان على الادخار، لكن معايير الجماعة تؤثر بقوة في أسباب الادخار أيضا (Duesenberry , j. 1949).

وإذا كان دوسنبري يركز على الجماعة المرجعية كأحد أهم الأسباب الاجتماعية لسلوك الادخار، ففي تقديري الخاص أن الشخص المرجعي قد يكون أكثر أهمية من الجماعة المرجعية، فالشخص المرجعي هو الذي تتمثل

فيه معايير الجماعة وقيمها واتجاهاتها وأهدافها. فالفرد العادي عندما يتمثل الشخص المرجعي إنما يطلب تجسيدا ماديا لقيم الجماعة ومعاييرها في سلوك شخص وتفكيره ومشاعره بحيث تتيسر له محاكاته وتقليده.

ثالثا: كاتونا ١٩٧٥

أجرى كاتونا مسحا شاملا على عينات كبيرة من المجتمع الأمريكي استمر عدة سنوات وذلك لتحديد الأسباب النفسية لسلوك الادخار. وفي العام ١٩٧٥ أصدر «كاتونا» كتابا بعنوان: «الاقتصاديات النفسية» حدد فيه أسباب الادخار في ما يلي:

١ ـ الخوف من التعرض لأحداث ومواقف طارئة في المستقبل مثل المرض أو التعطل عن العمل.

٢ ـ التقاعد عن العمل.

٣ ـ الرغبة في تلبية احتياجات الأطفال.

٤ ـ الرغبة في تحسين أحوال المعيشة.

٥ ـ السعي وراء الربح والفائدة المالية.

٦ ـ الخوف من الموت قبل تأمين حياة الأسرة، خصوصا تأمين حياة الأطفال الصغار، فيندفع الفرد نحو الادخار لتوريث أفراد الأسرة المال الذي يضمن لهم حياة جيدة.

٧ ـ الادخار من أجل الادخار باعتباره قيمة خلقية مرغوبا فيها. وقيمة اقتصادية تزيد من ثروة الفرد. وكلما كانت التوقعات نحو سلوك الادخار توقعات إيجابية ارتفعت معدلات سلوك الادخار، فهناك علاقة بين التوقع والقيمة والادخار.

٨ ـ يزداد سلوك الادخار بتحسن الأحوال المالية للفرد والمجتمع وزيادة الفائض المالي. لكن كاتونا لا يعطي هذا العامل أهمية كبيرة، ويرى أنه من الأسباب الهامشية التي تدفع بالفرد إلى سلوك الادخار، وأن العامل الأساسي هو ما يرتبط بشخصية الفرد من خلال متغيرين أساسيين هما: الدافعية، والتشاؤم.

فغالبا ما توجد علاقة ارتباطية بين سلوك الادخار ومستوى الدافعية. ففي حالة ارتفاع مستوى الدافعية يعمد الفرد إلى تأجيل إشباعاته ويحدد أهدافه التي تدور دائما حول التراكم الاقتصادي وتجميع المال. وفي ما يتصل بالتشاؤم

وسلوك الادخار يرى كاتونا أن المدخرين دائما ما يكونون متشائمين، والتشاؤم لديهم ينتج من توقع حدوث الشر والتورط في أحداث طارئة قد تضطرب معها سلوكياتهم ونتيجة لهذه المخاوف يندفع الفرد إلى سلوك الادخار المالي الذي يمثل في مستوى آخر ادخارا لأساليب مواجهة الأحداث الطارئة.

ويميز كاتونا بين نوعين من سلوك الادخار هما : الادخار التطوعي، والادخار الإجباري.

ويحدث الادخار التطوعي عندما لا يكون الفرد مجبرا على تجميع قدر معين من المال لتحقيق بعض الأهداف الضرورية الملحة عليه، والتي يمثل التخلي عنها خطرا يضر بحياته. ويرتبط هذا النوع أيضا بانخفاض مستوى الدافعية، أما الادخار الإجباري فهو عكس الادخار التطوعي، إذ يرغم الفرد عليه مدفوعا بضرورة تحقيق بعض الأهداف في فترة زمنية محددة. وقد يدفع هذا الادخار صاحبه إلى الاقتراض والديون. وادخار أمواله بطريقة الرهن أو الدفع بالتقسيط على الرغم مما يملكه من مال (Katona , G. 1975).

رابعا: دولباك ١٩٩١

يرى دولباك في دراسته المسماة : «الادخار وسلوك المخاطرة» أن هناك علاقة ارتباطية موجبة بين سلوك الادخار وسلوك المخاطرة، بحيث يدخر الفرد المال لحماية ذاته من الأخطار الاقتصادية، وأن سلوك الادخار قد يصبح سمة أساسية في الشخصية في حال ما إذا كان سلوك المخاطرة نمطا ثابتا في الشخصية أيضا (Dahlback, O. 1991).

خامسا: سونغا وويبلي ١٩٩٣

يرى سونغا وويبلي أن سلوك الادخار له أسبابه الاقتصادية والنفسية معا، لكن الأسباب الاقتصادية لا تتعدى مجرد الحصول على الفائدة من الأموال المدخرة ورغبة الفرد في الإنفاق في المستقبل. أما الأسباب النفسية فقد ترجع إلى الطفولة المبكرة وعمليات التطبيع الاجتماعي وطرق المعاملة الوالدية التي تدفع الفرد منذ صغره إلى سلوك الادخار على اعتباره سلوكا مرغوبا فيه اجتماعيا ويلقى القبول والاستحسان من الآخرين، خصوصا الوالدين (Sonugo , B.& Webley , P.1993).

سادسا: ليفنغستون ولنت ١٩٩٣

في دراســة بعنوان : «المدخــرون والمدينون : فنيــات الإدارة الماليــة الشـخـصيـة» أشـار ليـفنغـسـتـون ولنـت إلى أن هناك عـلاقـة بين سلوك الادخـار وسلوك الاسـتـدانـة. فـالذين يدخـرون أمـوالهم بصـورة منتظمـة ودائمـة، عـادة مـا يكون مـسـتـوى الدافـعـيـة لـديهم أكـبـر من أولئك الذين اعتـادوا الاسـتدانـة والاقتـراض. كذلك فإن هنـاك بعض الفـروق المعـرفيـة الإدراكيـة بين الفريقين، إذ يعتقـد المدخرون أن الديون والقـروض هـي نوع من أنواع الفـشل وعـدم القـدرة على التوافق، في حين ينظر إليـهـا الذين اعتـادوا الاسـتـدانـة على أنهـا وسيلة توافـقـيـة. ويشـيـر البـاحثـان إلى أن هناك مجموعة من الأفراد يدخرون أموالهم، ومع ذلك يقترضون ويميلون إلى الاسـتـدانـة لاعـتـقـادهـم أن الديون نشـاط عـادي وسلوك يعـمـل على تزايد رأس المال، لذا فـهم أكثر تفـاؤلا من أولئك الذين يعـانون من الديون ولا يدخرون أموالهم (Livingstone ,S & Lunt , P. 1993).



12

سلوك الدَيْن

سلوك الدَّيْن هو مظهر من مظاهر الضعف المالي وقلة أو انعدام الدخل والهبوط والاستسلام لضغط الحاجة، وهو سلوك كثيرا ما يؤدي بصاحبه إلى العنت والإرهاق والمجاهدة، وله دلالاته التي تشير إلى أن ثمة نقائص ورذائل وعثرات وآلاما ونكبات وصعوبات تحدث على المستوى الفردي أو الجماعي أو الدولي. إذ إن هناك ديونا فردية وأخرى جماعية ودولية تحدث على مستوى الأمم والشعوب. لكننا سوف نركز اهتمامنا على سلوك الدَّيْن الفردي من حيث أسبابه ودوافعه النفسية، والعوامل النفسية والاجتماعية التي ترتبط به ؟ وكذلك سيكولوجية العلاقة بين الدائن والمدين وأنواع كل منهما وخصائصهما النفسية.

وبطبيعة الحال لا يستطيع الفرد أن يوطن ذاته على تحمل الديون وقبولها أو حتى الرضا عنها والسكوت عليها. وذلك لأننا نحمل فى قرارة أنفسنا اعتقادا راسخا بأن الثروة والغنى والمال هي حق مشروع لنا، وأن الديون ظلم

«قاتِلُك يقتلك مرة واحدة في العمر، وديونك تقتلك ألف مرة في اليوم الواحد»

المؤلف

لا يصح لنا الإذعان له، وإن كان لابد منها فهي للآخرين وليست لنا. من هنا كانت الديون فى مدركاتنا تمثل ذلك الشيء الطفيلي الذي يقحم نفسه في صميم حياتنا لكي يفسد علينا تلقائيتنا الفطرية وانطلاقنا الطبيعي. وهذا ما حدا ابن عباس على القول: «إن الدَيّن هم بالليل ومذلة بالنهار» ومهما حاول الآخرون أن يقنعونا بأن الدَيّن سلوك عادي نجده بين كثير من الأفراد والجماعات والدول، فإننا لا نرضى لأنفسنا هذا السلوك، وإنما ندركه دائما بوصفه حدثا مفاجئا غير طبيعي دخيلا علينا وغريبا عنا.

والدَيّن هو عدم قدرة الفرد على الدفع الفوري لما يجب عليه من أموال، مما يضطره إلى تأجيل الدفع بموجب اتفاق بينه وبين من يقوم عنه بالدفع أو من يؤجل له ما عليه من مستحقات مالية، ومن أمثلة الديون: دين الرهن ودين المستهلك ودين الشرف وهذا الأخير يشير إلى أن المدين يلتزم أدبيا بدفع ما عليه من مال دون اتفاق أو عقد مكتوب كما هو فى دين الرهن أو دين المستهلك.

سيكولوجية الدَيْن: الأسباب والدوافع

١ - الاتجاه الإيجابي نحو الديون

تقوم سيكولوجية بعض الأفراد على النظر إلى الديون بوصفها سلوكا عاديا إيجابيا لا يشعرون من خلاله بالخجل أو القلق، فيقومون بالاستدانة في كل وقت وحين، سواء تعرضوا لضغوط مالية أو لم يتعرضوا، غير مبالين بمتى وكيف يستطيعون سداد الدَيّن ورد حقوق الدائنين، حتى إنهم قد يتعجبون عند مطالبة الآخرين لهم بسداد الدَيّن. هذا فى حالة احتياج الفرد إلى المال، لكننا قد نجد بعض الأفراد يميلون إلى سلوك الدَيّن على الرغم من وفرة المال فى أيديهم وعدم حاجتهم إليه، فهم يستخدمون الديون بوصفه وسيلة إيجابية يمنعون من خلالها طمع الطامعين في أموالهم وحسد الآخرين لهم، وهو ما يمكن أن نطلق عليه المدين الماكر. فهو مدين يختلف اختلافا كليا عن المدين العادي. ففي الوقت الذي يشعر فيه المدين العادي، بالخجل والنقص والدونية والقلق والتوتر لمجرد اقتراض المال من الآخرين، بل ويحاول أن يخفي عن الآخرين أنه مدين بالمال، نجد أن المدين الماكر يعلن على الملأ رغبته في الاقتراض والدَيّن ويحاول أن يبلغ القاصي والداني أنه استدان مبلغا من المال، فهو لا يخجل من الديون، وإنما يتظاهر بالخجل، ويشعر بالتوافق النفسي والاجتماعي من خلال الدَيّن، لكنه قد يتظاهر بالقلق والتوتر وقلة

الحيلة، وذلك لأنه دَيِّن كاذب واقتراض وهمي يستطيع المدين الماكر أن يرده ويوفيه في أي وقت، هو دَيِّن لا يلبي للفرد حاجات مادية اقتصادية ولكنه يلبي له بعض الرغبات النفسية التي تتصل بطبيعة العلاقة المضطربة للفرد مع الآخرين. من هنا يتضح لنا أن الديون قد تمثل لدى بعض الأفراد - الذين يعانون اضطرابا في علاقتهم بالآخرين. مظهرا إيجابيا يساعدهم على التوافق النفسي الاجتماعي، وليس العكس كما هو لدى أغالبية الأفراد الأسوياء نفسيا واجتماعيا.

٢ - الإحباط

قد يبالغ الفرد في سلوك الدَّيِّن بسبب الشعور بالإحباط المادي الذي لا يقوى على تحمله أو مواجهة آثاره النفسية والاقتصادية والاجتماعية وعدم قدرته على إدارة الضغوط المالية التى يتعرض لها. مما يدفعه إلى سلوك الدَّيِّن الذي يرى أنه يحقق له وظيفتين أساسيتين : القضاء على الشعور بالحرمان فيلبي للفرد بعض حاجاته المادية، والمساعدة على الابتعاد عن المصدر الأساس للإحباط من خلال التفكير فى كيفية سداد الدَّيِّن، وكأن سلوك الدَّيِّن نوع من أنواع اللهو والتسلية التي تنأى بصاحبها عن الموقف الضاغط الباعث على الإحباط.

وعادة ما يكون الدافع إلى سلوك الدَّيِّن نتيجة للإحباط، ويبدو ذلك لدى الشخصيات الهستيرية والشخصيات الاجتنابية التي ينقصها كثير من المهارات الاجتماعية وأساليب حل الضغوط.

٣ - فوبيا المال

جرت العادة على أن كل الأفراد لا يريدون لأنفسهم الفقر والديون، ولكنهم يسعون إلى الغنى والثراء والرفاهية، لكن بعض المرضى ممن يعانون اضطراب فوبيا المال لديهم دوافع لا شعورية تحثهم على التبذير وإضاعة المال بأي شكل وأي طريقة، لاعتقادهم أن ما يملكون من أموال هي أموال محرمة تجلب عليهم كثيرا من الأزمات والضغوط، وربما تقضي عليهم، حتى أن البعض منهم يتوقع حدوث كارثة لمجرد أنه يمتلك مبلغا من المال. ووفقا لنظرية التحليل النفسي، يرجع ذلك إلى قسوة الأنا الأعلى وشدة صرامته، التي من شأنها أن تحيل الفرد إلى شعور مفرط بالذنب يستنفد غالبية الاقتصاديات النفسية له، مما يضطر

الأنا إلى البحث عن رشوة للأنا الأعلى يقل بموجبها الإحساس بالذنب، فتتكر الأنا كل مصادر القوة المتمثلة في المال، وتتمسك بالضعف المتمثل في الديون وإضاعة المال، كمحاولة لاستمالة الأنا الأعلى. لكن السؤال الذي يطرح نفسه : لماذا اختار الأنا سلوك الدين وإضاعة المال لتخفيف الشعور بالذنب ولعقد الهدنة والصلح مع الأنا الأعلى ؟ والإجابة في تقديري ترجع إلى القيم والاتجاهات النفسية لهؤلاء الأفراد والتي كثيرا ما تكون قيما مالية اقتصادية مشبعة باتجاهات سلبية ترى أن المال هو أصل لكل الشرور والأزمات، من ثم يصبح التخلص من الشعور بالذنب رهنا للتخلص من المال، بل وطلب الديون.

٤ - هوس الشراء

عادة ما يقع الفرد ضحية للديون عندما يكون مدفوعا بصورة مبالغ فيها لشراء الأشياء والرغبة في تملك كل شيء، سواء كانت هذه الأشياء ضرورية أو غير ضرورية، يحتاج إليها أو لا يحتاج، تناسب إمكاناته المادية أم تعوق هذه الإمكانات. فهم أفراد مهووسون بالشراء ويعانون من جنون التسوق، كلما اشتهى الفرد منهم شيئا اشتراه بماله أو مال غيره، المهم أنه اشتراه. وبطبيعة الحال يدفع هذا الهوس الفرد إلى استدانة كثير من المال، لكن في الآن نفسه يمنح الفرد إحساسا وهميا بتقدير الذات والهيبة والمكانة، ويلبي له بعض الخيالات الطفولية، كالإحساس بالقدرة المطلقة والسيطرة على الأشياء.

والمهووسون بالشراء إذ يشترون اليوم أشياء لا يحتاجون إليها، سوف يضطرون غدا - تحت وطأة الديون - إلى بيع أشياء قد يكونون في أشد الحاجة إليها.

٥ - المسايرة الاجتماعية

أحيانا ما يستدين الفرد من أجل المسايرة الاجتماعية مع الأصدقاء والأقران والمحيطين به، خاصة إذا كان الفرد من طبقة اجتماعية واقتصادية أقل من الطبقة التي ينتمي إليها أصدقاؤه وأقرانه. فسلوك الدين يحقق للفرد مطلبين أساسيين: القضاء على الشعور بالنقص والدونية، والحفاظ على عضوية الفرد في الجماعة.

وعادة ما يكثر سلوك الدين بدافع من المسايرة الاجتماعية في الفترة من بداية المراهقة وحتى بداية مرحلة الرشد، ويندر أن نجده في مرحلة الرشد كنتيجة للمسايرة الاجتماعية. فهو في هذه المرحلة يكون مدفوعا بأسباب أخرى بعيدة من المسايرة الاجتماعية وتتصل مباشرة بأسباب اقتصادية ومالية لمواجهة الأزمات أو تدبير المصاريف اليومية في أوقات الشدة.

سلوك الدين: الأنواع والخصائص الشخصية

عادة ما تكون العلاقة بين الدائن والمدين علاقة عدوان متبادل قد تبدو مظاهرها في الكراهية والحسد والحقد والغيرة والاحتقار، والأسباب التي يسوقها كل من الدائن والمدين عن تلك الكراهية المتبادلة كلها تدور حول عوامل شعورية هامشية تتمثل في المدة الزمنية لسداد الدين وتأخر عملية السداد، من دون أن يفطن أي منهما إلى الأسباب الحقيقية اللاشعورية التي تجعلهما يتخذان من المال وسيلة لتفريغ الشحنات العدوانية، ومشاعر السيطرة والزهو والتفاخر بالمال، وكأن لسان حال كل منهما يقول: إني أكرهه، لأنه هو من هو، وأنا من أنا. وتبدو مظاهر تلك العلاقة وخصائصها في الأنواع التالية:

١ - الدائن الصياد

وهو ذلك الشخص الذي لا يهدف من وراء الدين إلا إيلام المدين والسيطرة عليه اقتصاديا، مستشعرا ضربا من الزهو في رؤيته يتألم لفقره واحتياجه إلى المال، والأكثر من ذلك أنه قد يسعى جاهدا إلى إقراض ضحيته مبالغ مالية ضخمة. وهذا الدائن سادي بطبيعته، تتضاعف لذته وتنمو سعادته كلما ازداد شقاء الآخرين واحتياجهم إلى المال، ومع ذلك هو لا يريد للمدين أن يبلغ به حد الشقاء إلى الدرجة التي يعجز فيها ويستسلم للديون بصورة مطلقة، وإلا لما أصبح لهذا الدائن موضوع للكراهية والعدوان، لذا نجده يحرص على أن يستبقي المدين جزءا من المقاومة حتى يظل هدفا لشعوره بالزهو والافتخار المالي. وهذه المشاعر التي تضطرب داخل الدائن الصياد ليست بالضرورة مسببة، بل إنها قد تكون علة لذاتها، فانعدام السبب هو السبب.

٢ - المدين المدخر

هو الفرد الذي يسعى إلى اقتراض مبالغ مالية معفاة من الفائدة أو الربا، ثم يقوم بادخارها من أجل الحصول على الربح من فائدتها. وعادة ما يكون الدين في هذه الحالة من خلال أشخاص وليس من خلال مؤسسات أو هيئات مالية.

٣ - المدين القهري

هو الشخص الذي يندفع بصورة لا شعورية نحو سلوك الدين، ويمكن أن يصنف هذا الشخص تحت ما يسمى «اضطراب التحكم في الدفع» Impulse control disorder، وهو ما نجده بوضوح في الأفراد الذين يعانون فوبيا المال، والذين تدعوهم مخاوفهم إلى إفقار أنفسهم والرغبة في الاستدانة لتقليل الشعور بالذنب.

٤ - المدين الماكر

وهو ذلك الفرد الذي يتظاهر بالحاجة إلى المال ويسعى إلى الاقتراض من الآخرين لرغبته في إخفاء ثرائه ودرء طمع وحسد الآخرين في أمواله، ومن أمثلة هؤلاء ما نجده بوضوح في البخلاء، والمرابين والمحتالين على المال.

الديون وعلاقتها ببعض العوامل النفسية

في العام ١٩٩٥ أشارت لي وزملاؤها إلى ثمانية عوامل ترتبط بسلوك الدين، تتمثل في ما يلي:

١ ـ الاتجاه نحو التدعيم الاجتماعي للديون : حيث تغيرت الاتجاهات النفسية والاجتماعية للأفراد نحو الديون من الصورة السلبية التي قوامها النفور والكراهية، إلى الصورة الإيجابية باعتبارها سلوكا اقتصاديا مقبولا، ووصل الأمر ببعض المجتمعات الحديثة المستهلكة إلى تشجيعها وقبولها، خصوصا في فترات الكساد الاقتصادي والأزمات المالية.

٢ ـ التطبيع الاجتماعي الاقتصادي : فالأسر التي تقبل الديون دائما ما تؤيدها وتعمل على استمرارها.

٣ ـ المقارنة الاجتماعية : عندما يقارن الناس بعضهم ببعض، وعندما تقارن الجماعات نفسها بجماعات مرجعية غير ملائمة، فمن السهل أن يقع الفرد أو الجماعة في الديون.

٤ - طرق إدارة المال : حيث يؤدي ضعف المهارات الخاصة في التعامل مع المال ونقص القدرة على إدارته إلى نسق حياة غير منتظم يؤدي إلى مزيد من المشكلات الاقتصادية ومزيد من الديون.

٥ - سلوك المستهلك : بحيث تؤدي أنماط الشراء غير المناسبة والهوس بالتسوق إلى الديون، وخصوصا عندما يصبح اتجاه الفرد نحو الكماليات والرفاهية على أنها من الضروريات.

٦ - إدارة الوقت : إن عدم إحساس الفرد بالوقت يجعل الفرد من المستهلكين غير المنتجين فيصبح عرضة للوقوع في الديون.

٧ - الاتجاه نحو الديون : عادة ما يكون الأفراد ذوو سلوك الاستدانة أصحاب اتجاه سلبي نحو الديون. وكلما كانت الاتجاهات سلبية نحو الدين أدت إلى ارتفاع معدلات التوتر والقلق التي تحد بدورها من هذا السلوك، على عكس ما إذا كانت الاتجاهات نحو الديون إيجابية، مما يؤدي إلى اعتيادها واستسهالها. وفي بعض الأحيان ـ ومع بعض الأفراد ـ قد يؤدي القلق المفرط من الديون إلى الوقوع فيها.

٨ - القدرية : يرتبط مفهوم القدرية هنا بوجهتي الضبط الخارجي والداخلي، بحيث نرى أن الأفراد ذوي وجهة الضبط الخارجي كثيرا ما يميلون إلى سلوك الدين، وذلك لأنهم في حالات الأزمات الاقتصادية يلقون باللوم على الظروف الخارجية والأوضاع الاقتصادية السيئة، فلا يجدون حرجا من الاستدانة، وذلك على العكس من الأفراد ذوي وجهة الضبط الداخلي الذين دائما ما يلقون باللوم على أنفسهم في حالات الأزمات المالية الاقتصادية، ومن ثم فهم يخجلون بشدة من الاستدانة، لذا فهم أقل بكثير وقوعا في سلوك الدين(Lea, S. et al.1995).

وقد استخدمت هذه العوامل الثمانية كفروض علمية في كثير من الدراسات النفسية عن الديون، حتى أن لي قد استخدمتها في دراساتها عن سيكولوجية الديون. ففي دراسة لها بعنوان : «العوامل النفسية في ديون المستهلك من حيث إدارة المال والتطبيع الاجتماعي الاقتصادي» افترضت لي وزملاؤها أن طرق إدارة المال وسلوك الاستهلاك تؤدي دورا كبيرا في سلوك الدين. وقد اتضح ذلك من خلال عدد من المقاييس النفسية التي طبقتها على عينات كبيرة من المفحوصين، حيث قسمتهم إلى ثلاثة أنواع : أصحاب الديون الكبيرة، وذوي الديون البسيطة، وغير المدينين. وأوضحت الدراسة أن غير

المدينين لديهم القدرة على التحكم في أموالهم من حيث الإنفاق والادخار والاستهلاك، وهو ما يعرف بفن إدارة المال. وذلك بخلاف أصحاب الديون الكبيرة أو البسيطة الذين لم يكن لديهم قدرة على التحكم في إدارة أموالهم. كما أوضحت الدراسة أيضا أن سلوك الاستهلاك لم يكن ذا دلالة قوية في سلوك الدين عند مقارنته بالعامل الخاص بإدارة المال.

وقد وجد دافيس ولي - العام ١٩٩٥ في دراسة لهما بعنوان: «اتجاهات الطلاب نحو الديون» أن الديون تكثر في الطبقات الفقيرة ذات الدخل المنخفض، خصوصا إذا كانت الاتجاهات النفسية نحو الديون اتجاهات إيجابية لا يشعر معها الفرد بالقلق أو النقص والعجز. وأوضحت الدراسة أيضا أن سلوك الدين يرتبط بالعمر، وأن اتجاهات الفرد نحو هذا السلوك تتغير وفق المرحلة العمرية التي يمر بها. ففي مرحلة الطفولة ينعدم سلوك الدين تماما حتى أن كثيرا من الأطفال لا يدركون معنى كلمة دين، لكن مع بداية مرحلة المراهقة يدرك الفرد معنى الديون وقد يتعامل بها ويمر بخبرتها.

ويشير الباحثان إلى أن سلوك الديون يزداد في المرحلة الجامعية، وأننا إذا أردنا أن نفهم ديناميات سلوك الدين فيجب أن نطبقه وفق نظرية «دورة الحياة» Life cycle theory والنظرية السلوكية Behavioral theory وذلك في ما يتصل بتغيير الاتجاهات.

ويرى لونت وليفينغستون (العام ١٩٩١) في دراسة لهما بعنوان: «التفسيرات اليومية للديون الشخصية» أن وسائل الإعلام تمارس نوعا من الضغط الإعلاني على سلوك المستهلكين فتدفعهم إلى كثرة الشراء وتغريهم بامتلاك الأشياء عندما يعتقدون أن كل شيء وكل سلعة أصبحت من الضروريات الأساسية في حياتهم اليومية، فيضطرون تحت ضغط الحاجة والإغراء إلى الديون لتلبية حاجاتهم.

وفي دراسة أخرى أجراها أيضا لونت وليفينغستون (العام ١٩٩١)، تحت عنوان: «المحددات النفسية والاجتماعية والاقتصادية لسلوك الادخار» أوضحا أن نقص القدرة على التحكم والإهمال وعدم قدرة الفرد على الادخار هو ما يزيد من سلوك الدين، كذلك فإن جهل الفرد بمعرفة أسباب ديونه هو ما يزيد من هذا السلوك.

* * *

13

السعادة والمال

إن كل الأفـراد والجـمـاعـات، على اخـتـلاف قيـمهـم وأفكارهـم وتباين اتجـاهـاتهم ومعتقـداتهم، يرغبـون في السـعـادة ويبحـثون عنهـا، حتى إن لم يدركوا معناهـا، أو لم يعرفـوا كيف السـبيل إليهـا، فـهم دائمـا ينشـدونهـا ويطلبـونهـا. فـالشـعـور بالسعادة هو ما يتفق عليه كل الناس في كل زمان ومكان، لكن مـا يختلفـون عليـه هو الطريقـة التي يمكن مـن خـلالهـا تحـقـيق تلك السـعـادة. فنجـد بعض الأفـراد يعـتـقـدون أن السـعـادة تكمـن في تحقيق النجاح والتفوق، أو تحقيق الذات والتغلب على مشاعـر الضعف والنقص، أو الشعور بالقـوة والأمن، ونجد البعض الآخر يعتقدون أن السعادة في بلوغ اللذة والمتعـة، أو الحب والرفاهيـة، وقـد يجدها البعض الثالث في الصحـة النفسيـة، أو الصـحـة الجـسـدية، أو تحـقـيق العـلاقـات الاجـتـمـاعـيـة الإيجـابيـة، أو في أحـداث الحيـاة الإيجابية. لكن عبثا نجد أن الأغلبية العظمى من الأفراد يختزلون كل ذلك ويحصرون السعادة في المال وتحـقـيق الثـروة والغنى، حـتى إننا عندمـا

«إذا كـانت السـعـادة تشـتـرى بالمال فكم تسـاوي الصـحـة والأبنـاء، وحب الآخـريـن، والصـداقـة، والحق، والعـدل، والخـيـر والجـمـال والتـوافق النفسي والاجتماعي و... و..»

المؤلف

نتحدث عن الشعور بالسعادة نجد أنفسنا مضطرين إلى الحديث عن المال، فتتبادر إلى أذهاننا أسئلة تقليدية مؤداها: «هل السعادة في المال والثروة والغنى؟ هل الأغنياء هم الأكثر إحساسا بالسعادة من الفقراء؟ هل في مقدور المال أن يحقق ضربا من الصحة النفسية والتوافق والنظام والتناغم في سلوكيات الفرد بما يكفل له الشعور بالسعادة؟ هل المال والسعادة وجهان لعملة واحدة حتى أصبح المال هو الشغل الشاغل للأفراد، لأنهم بطبيعتهم يندفعون ويلهثون وراء السعادة؟ وإن كان الأفراد يشترون السعادة بالمال لأنها في اعتقادهم كل شيء، فكم تساوي الصحة؟ وما هو ثمن الحب والصداقة؟ وكم يساوي الأبناء؟ وما ثمن الحق والعدل والخير والجمال والحرية؟

ولكي ندرك سيكولوجية العلاقة بين الشعور بالسعادة والمال، علينا أولا أن ندرك ماذا عساها أن تكون تلك السعادة؟ إنها قيمة انفعالية ووجدانية تصاحب الحالة النفسية، وهي ليست قيمة مستقلة بذاتها، بل هي مصاحبة للسلوك الفردي الذي يحقق للفرد رغبة وقيمة معينة، كما إنها حالة نفسية شعورية ترجع إلى تقييم الفرد لذاته وطبيعة مدركاته، بدليل أن الذي يحقق مالا بطرق شرعية يشعر بالسعادة وكذلك الذي يحقق المال بطرق الرشوة وأساليب النصب والاحتيال قد يشعر أيضا بالسعادة، والسعادة جهد نرمي من خلاله إلى إعادة تنظيم حياتنا، بحيث نستبقي من بين لذاتنا تلك التي لا تمثل أي اضطراب فعلي يؤثر في تماسك شخصيتنا وتوافقنا. فالسعادة حالة نفسية تشمل كل الديناميات النفسية للفرد، وهي حالة يرغب فيها الفرد لذاتها، من دون أن تكون وسيلة لغاية أخرى، فنحن كثيرا ما نطلب أشياء كثيرة حتى نشعر بالسعادة، لكننا لا نطلب السعادة لشيء آخر، إذ إنها منتهى رغبات الفرد.

والسعادة ميل نفسي يدفع الفرد إلى تذوق اللذة والرفاهية وتحقيق الرغبات، وإلى جانب أنها ميل، فهي مهارة وقدرة على إحداث التوافق بين سلوك الفرد وحياته اليومية. مما يعني أن هناك علاقة بين الشعور بالسعادة والشخصية. فعلى الرغم من أن السعادة تعتمد بدرجة كبيرة على الأحداث والمواقف الخارجية، فإنها تتصل بدرجة أكبر بشخصية الفرد وميوله، فبعض الناس يميلون إلى أن يكونوا سعداء على الرغم من صعوبة المواقف والخبرات التى يمرون بها، فنجدهم حريصين دائما على اختيار المواقف المدعمة لهم التي ترفع من شعورهم بتقدير الذات، ونجد ذلك بوضوح لدى الأفراد ذوي الضبط

الداخلي internal locus of control، وكذلك الشخصيات الانبساطية. وعلى العكس من ذلك نجد أن بعض الأفراد يميلون إلى أن يكونوا تعساء على الرغم من أن الظروف المحيطة بهم قد تكون جيدة ومدعمة، وهو ما نجده لدى المكتئبين الذين يتميزون بالانطوائية وعزو الفشل إلى الذات.

وقد اهتمت الدراسات النفسية سنوات طويلة بإزالة الجوانب السلبية التي تؤثر في الشعور بالسعادة، من دون أن تهتم بتنمية الجوانب الإيجابية، فراحت تبحث في علاج الاضطرابات والأمراض النفسية أو التقليل من حدتها، فكان كل تركيزها على الإحباط والتشاؤم والشعور بالنقص والدونية، والعجز واليأس، وغيرها من السلبيات التي تؤثر في الشعور بالسعادة، وغابت عن هذه الدراسات الأسباب الإيجابية التي تؤثر في الشعور بالسعادة مثل الإحساس بالرضا العام، وتحقيق الذات، والشعور بالأمن النفسي، والتفاؤل، والتوافق الزواجي، والأصدقاء والترابط الأسري، والصحة الجسمية والأنشطة الترويحية.

ويشير أرغايل وفرنهام إلى أن الشعور بالسعادة يتحدد من خلال قدرة الفرد على الاستمتاع بالأنشطة اليومية، ومواجهة المشكلات، والشعور بالثقة بالنفس، والقيام بأعمال مفيدة، والقدرة على اتخاذ القرارات وعلى الاستمتاع في حدود الظروف المتاحة (Argyle, M & furnham , A. 1981). ومن أهم العوامل التي تؤثر في درجة الشعور بالسعادة تلك التي تتصل بالعلاقات الاجتماعية، سواء كان ذلك في العلاقات الزواجية أو العلاقات بالأبناء والأصدقاء. فالزواج الناجح المتوافق في مقدوره أن يوفر علاقة عاطفية إيجابية تمهد للشعور بالسعادة، وذلك على الرغم من أن التوافق الزواجي ليس دائما مفروشا بالورد، بل غالبا ما يكون محاطا بالصراع والنزاع والشد والجذب والاختلاف الدائم الذي يدفع الطرفين إلى مواجهة عدم الاتفاق وبذل الجهد للتعايش، وهو في حد ذاته ما يوفر للطرفين الإحساس باللذة والسعادة. فعلى الرغم من أن الزواج قد يمثل مصدرا كبيرا لأشكال متعددة من الصراع فإنه يساعد الفرد على أن يفصل بين المشاعر السلبية والإيجابية، فيتمكن الزوجان من إيجاد بعض الأوقات التي يشعرون معها بالسعادة، وهذا ما وضحته الدراسات النفسية من أن الأزواج في أسوأ الحالات هم أكثر شعورا بالسعادة من غير المتزوجين والمطلقين.

أما الأبناء فيؤدون دورا نفسيا واجتماعيا يؤثر في الشعور بالسعادة، ولو أنهم في بعض الأحيان قد يقللون من درجة الاستمتاع بالأنشطة اليومية، ويُحملون الوالدين أعباء ومسؤوليات تربوية ومادية تقلل كثيرا من الشعور بالسعادة، إلا أن عدم وجود أبناء يؤدي إلى الإحساس بالاكتئاب والنقص والدونية، وعدم الاستمتاع كلية بمباهج الحياة، ويعمل على الشعور بسخط عام تجاه كل شيء. فإذا كان وجود الأبناء قد يؤدي في بعض الأحيان إلى انخفاض الشعور بالسعادة، فإن عدم وجود الأبناء يؤدي حتما في كل الأوقات إلى الإحساس بالتعاسة.

أما في ما يتصل بالصداقة، فإنها توفر جانبا كبيرا من الشعور بالسعادة، وإن كان يقل بعض الشيء عن الزواج المتوافق، والأبناء، إلا أنه يمنح الفرد التدعيم النفسي والاجتماعي والتعاطف، وإشاعة جو المرح والبهجة والاستمتاع بالوقت، وذلك من خلال اللعب والترفيه وتبادل الحوار والحديث.

ويشير أرغايل في كتابه «سيكولوجية السعادة» إلى أن أهم مصادر الشعور بالسعادة، تلك التي تتصل بنوعية العلاقات الاجتماعية التي تساعد الفرد على الإحساس بالرضا العام، وذلك مثل العلاقات الحميمة، وإحساس الفرد أن الآخرين يثقون به، وأن كرامته وقيمته محفوظتان بين الجماعة. باختصار: أن يشعر الفرد بالتدعيم الاجتماعي، ذلك التدعيم الذي تزداد أهميته في العلاقة بين الزوجين والأصدقاء، إذ إننا دائما ما نكون في حاجة إلى أن يحبنا الآخرون، أو أننا نحتاج إلى الصحبة (Argyle , M. 1978). وتعتبر الصحة من العوامل المهمة للشعور بالسعادة، وتزداد هذه العلاقة لدى كبار السن، ولدى النساء أكثر منها لدى الرجال. والعلاقة بين السعادة والصحة قوية جدا، إذا اتضحت مثل هذه العلاقة نلاحظ أن كل العناصر الأخرى التي يمكن أن تؤدي دورا في الشعور بالسعادة هي أقل قيمة. وتبدو العلاقة القوية بين الصحة والسعادة في أن كلا منهما يؤدي إلى الآخر، فالسعادة تؤدي إلى الصحة، وكذلك الصحة تؤدي إلى الشعور بالسعادة.

من خلال ما تقدم يتضح لنا أن السعادة عملية ديناميةية وظيفية لا يمكن أن تتوقف على عامل بعينه، أو تكون حكرا على عنصر واحد فقط، بل هي مزيج من عناصر متعددة نفسية واجتماعية تتفاعل معا حتى يشعر بها الفرد، وهو ما يثبت بطلان الاعتقاد الشائع أن السعادة في المال والثروة والغنى. ونحن لا ننكر أن المال يستطيع أن يحقق - في بعض الأحيان - قدرا من السعادة، ولكن ليس كما يعتقد كثير من الأفراد أن السعادة المطلقة هي في المال. فالسعادة المبنية على

ذلك هي سعادة جزئية ووقتية وناقصة ومتغيرة وهي حتما إلى زوال، وهذا لا يعني أننا لا نقيم وزنا للمال، أو أننا ندعو إلى ازدرائه واحتقاره باعتباره لا قيمة له. فهذا التنكير التام للمال هو صورة خيالية من صور الاستغناء الزائف وقمع فارغ باهت للرغبات، وتخل عن كل الخبرات البشرية وتخدير للذهن وإجداب للحياة، فالسعادة التي نحصل عليها من خلال المال هي سعادة مشروطة بكثير من العوامل النفسية والاجتماعية، ومشروطة أيضا بالنظام والتوافق المادي الذي لا يرى في المال كل شيء، فلا يمكن الزعم بأن المبدأ الأساسي لسلوكيات الإنسان هو أن المال هو الشيء الوحيد المرغوب فيه من قبل الجميع. فالأفراد ينشدون أشياء أخرى كثيرة غير الثروة والمال، مثل الحب، والإنجاز، والثقافة، والصحة، والأبناء، والأصدقاء، والحرية، والنجاح.

وإذا كنا نقول إن هناك علاقة بين المال والسعادة، وإنها علاقة محدودة وليست مطلقة، فما طبيعة هذه العلاقة، وما نسبتها ودلالتها، وعلاقتها بسيكولوجية الفرد واتجاهاته النفسية والاجتماعية؟ وهل نستطيع أن نقول إن الأفراد الأكثر مالا هم أكثر شعورا بالسعادة من أولئك الذين يعانون قلة المال. نستطيع الإجابة عن ذلك من خلال الدراسة التي أجراها برادبيرن، والتي كانت تبحث في العلاقة بين الدخل والمشاعر الإيجابية والسلبية، حيث اتضح أن ارتفاع الدخل يرتبط بالمشاعر الإيجابية، في حين يؤدي انخفاضه إلى ارتفاع المشاعر السلبية، وهو ما يوضح أن المال قد تكون له القدرة في بعض الأحيان - على تخفيف حدة بعض المشاعر السلبية، مثل الخوف والقلق والتوتر واليأس والعناء. كذلك يمكن للمال أن يؤدي إلى ارتفاع الشعور بالسعادة بفضل ما يوفره من إمكانات للإنفاق على وسائل التسلية والترفيه والراحة، بحيث تكون في متناول يد الفرد، كذلك فإن المال قد يحقق بعض الحاجات الفسيولوجية والنفسية والاجتماعية التي تعمل على الإحساس بالسعادة بصورة مؤقتة ونسبية وليست مطلقة (Bradburn N. 1969). وفي بعض الدراسات السيكولوجية عن العلاقة بين المال والسعادة، لم تتضح مثل هذه العلاقات إلا بنسب بسيطة جدا لم تتجاوز ١٥٪ و ٢٠٪. ففي دراسة كامبل عن نوعية الحياة الأمريكية، أشار الباحث إلى أنه لا توجد علاقة بين الدخل والشعور بالسعادة (Campbel, A. et al. 1976). كذلك أوضحت دراسة «ميخالوس» عن الشعور بالحرمان النسبي وإدراك الكفاية المالية بين كبار السن، أنه لم توجد علاقة بين الدخل والشعور بالسعادة سواء كان الأفراد من مرتفعي الدخل أو منخفضي الدخل (Michaolos , A. 1980).

وقد يؤدي الدخل دورا كبيرا في الشعور بالسعادة، عندما يقارن الفرد بين دخله ودخل الآخرين، فإذا كان الدخل مرتفعا عن دخل الآخرين قد يشعر الفرد بالسعادة، كذلك عندما يقارن الفرد بين دخله في الماضي والحاضر، ويجد أنه في ازدياد مقبول يشعر بالسعادة أيضا، أي أن المقارنة بين الدخل في الماضي والحاضر والمقارنة مع دخل الآخرين هما اللتان تحققان جزءا من الشعور بالسعادة لدى الفرد. وينخفض تأثير الدخل في الشعور بالسعادة إذا كان الفرد من الطبقة الغنية ومن أصحاب الأموال (Campbel, A. 1981).

وفي دراسة أمريكية على عينة مكونة من ٤٩ شخصا، يبلغ متوسط دخلهم السنوي نحو ١٠ ملايين دولار أمريكي، أُجريت مقارنة بينهم وبين عينة ضابطة مكونة من ٦٢ شخصا. أظهرت النتائج أن الأفراد شديدي الثراء لديهم ارتفاع بسيط في الشعور بالسعادة عن عينة المجموعة الضابطة، وأن المشاعر السلبية كانت أقل لدى الأغنياء. لكن الأغنياء كانوا أكثر اهتماما بالمال وحصلوا على درجات عالية في ما يتصل بعامل الاحتياج إلى المال، وظهر ذلك في عدة عبارات مثل: «أعتقد أن المال يستطيع حل كل مشاكلي»، «أشعر بالقلق على أموري المالية»، «أقدم المال على المتعة». كما أظهر الأغنياء بعض الاتجاهات النفسية التي تشير إلى أن المال قوة، وظهر ذلك في بعض العبارات مثل: «أشتري أشياء لا أحتاج إليها، حتى يشعر الناس بأنها أشياء ضرورية لهم»، «أحيانا أشتري الصداقات بالمال».

ومن خلال هذه النتائج قد يعتقد الفرد أنه من الطبيعي أن يكون الفقراء أقل شعورا بالسعادة من الأغنياء، لكن ذلك يبدو غير صحيح، عندما نرى كثيرا من الأغنياء يعانون اضطرابات في الشعور بالسعادة، وهذا دليل على أن الثراء لا يعني الرفاهية، فكثير من الأغنياء يملكون المال، لكنهم لا يملكون الرفاهية، وربما يكونون مهمومين بجمع المال، ولا يقدرون على الاستمتاع به، وخائفين دوما على ضياعه، ولا يحترمهم الآخرون لاحترامهم المال. فكيف تتحقق السعادة في ظل الشعور بالقلق والخوف وازدراء الناس؟!

ويرى سميث ورازيل في كتابهما: «الفائزون في المراهنات» أن المال قد يحدث بعض التغييرات في الحياة النفسية والاجتماعية للفرد، خصوصا عندما يأتي فجأة، ففي دراسة أجريت في إنجلترا على عينة مكونة من ١٩١ شخصا فازوا في يانصيب الكرة، وحصل كل منهم على مبلغ ١٦١,٠٠ جنيه

إسترليني، ذكر المفحوصون أنهم أصبحوا أكثر شعورا بالسعادة مما كانوا عليه، لكن ظهرت لديهم بعض الصعوبات والمشكلات التي لم تكن موجودة من قبل، مثل العدوانية والغيرة من الأقارب والأصدقاء والجيران، فضلا عن تزايد إلحاح الآخرين على طلب النقود منهم. ومن انتقل منهم إلى مسكن جديد تعرض لنظرات النبذ والتعالي من الجيران الجدد، كذلك عانى بعض المفحوصين من الشعور بالوحدة النفسية نتيجة لترك العمل والانتقال إلى مسكن جديد، وعلى الرغم من ذلك لم يتضح أن أيا من المفحوصين صار أكثر إحساسا بالسعادة عن الآخر (Smith , S & Razzell , p. 1975).

وفي أمريكا أجري عدد من الدراسات منذ العام ١٩٤٦ إلى العام ١٩٧٢، وقد أشارت إلى أنه على الرغم من ارتفاع معدلات الرخاء الاقتصادي اتضح أن هناك تفاوتا وفروقا دالة بين الأفراد في الشعور بالسعادة، مما يعني أن السعادة تتوقف على عوامل أخرى غير المال والثروة، فقد بلغت نسبة الشعور بالسعادة ٢٨٪ و ٣٩٪ في العامين ١٩٤٦ و١٩٤٧، وارتفعت النسبة في أواخر الخمسينيات، ثم انخفضت أيضا في العامين ١٩٧١ و١٩٧٢، وذلك على الرغم من ارتفاع المعدلات الاقتصادية في هذه الآونة. وقد أظهرت بعض الدراسات أن هناك علاقة بين ارتفاع معدلات القلق وزيادة الوعي الذاتي والقدرة على التعبير عن الذات في حالة الرخاء الاقتصادي (Warr, P. & Payne , p. 1982).

وبناء على ذلك نستطيع القول إن المال قد يؤدي إلى إزالة الشعور بالمشكلات الاقتصادية والضغوط المادية، فتتحول بؤرة هذه المشكلات وتلك الضغوط إلى مشكلات شخصية ومشكلات في العلاقة مع الآخرين لا يمكن للمال أن يقضي عليها.

ويشير كامبل إلى أن هناك علاقة بين الشعور بالسعادة والمال والتعليم. فيقول: «إن خبرة التعليم ومزايا الوظيفة لدى خريجي الجامعة تحررهم نسبيا من المطالب والحاجات المادية، وتجعلهم يركزون أكثر اهتماماتهم نحو العلاقات الاجتماعية وقيمة الذات» (Campbell , A. 1981). ولكن من الواضح أن نظرة كامبل نظرة مثالية، فهي تشير إلى أن التعليم يجعل الفرد ذا اهتمامات إنسانية خالصة. ولا يهتم مطلقا بالأمور المادية. والحقيقة أن وجهة النظر هذه قد تنطبق على بعض الأغنياء من الطبقة العليا وليس على الفقراء من الطبقات الكادحة أو الطبقات المتوسطة. فالتعليم بالنسبة إلى الأغنياء قد لا يعني سوى الهيبة والمكانة والشكل

الاجتماعي، إلى جانب بعض العوامل الثانوية الأخرى، مثل الرغبة في المعرفة والثقافة وعدم الإحساس بالنقص والدونية تجاه الآخرين. أما التعليم بالنسبة إلى الفقراء وأبناء الطبقات المتوسطة فقد لا يعني كل هذه المعاني، إلى جانب أنه وسيلة للحصول على وظيفة، ومن ثم الحصول على المال. صحيح أن هناك نسبة كبيرة من خريجي الجامعات المعطلين عن العمل، لكن مازال التعليم هو الأداة الوحيدة التي تؤهل الفرد للحصول على المال، حتى إن كان يُنظر إليها باعتبارها أداة فاشلة أو ضعيفة، لكن ليس أمامهم سواها، فهم لا يملكون المال اللازم لإقامة مشروعات تجارية أو الدخول في بعض الأنشطة الاقتصادية، وشيئا فشيئا تحول التعليم إلى مجرد سلعة وتجارة ومال بين المتعلمين والقائمين على العملية التعليمية، فنحن أمام فريقين: فريق من المتعلمين الذين يبحثون عن شهادات ورقية تؤهلهم للحصول على أوراق مالية من خلال وظيفة أو عمل أو منصب، وفريق قائم على التعليم يعرض «سلعة تعليمية» لمن يدفع المال. وفي اللحظة التي تحول فيها التعليم إلى سلعة نقدية وورقة مالية، ظهرت المدارس الخاصة والمعاهد والجامعات الخاصة ذات المصروفات، لتمنح الشهادات لمن يدفع أكثر، وظهرت الدروس الخصوصية وظهر معها المدرس الجشع الطامع الذي يبخل بعلمه - إن كان لديه علم - يبيعه بثمن بخس، فانتقل التعليم من المدرسة والجامعة إلى المنزل. والسؤال الآن: هل استطاع المال أن يحقق لنا سعادة تعليمية ورفاهية تربوية؟ أم أن المال قد حول العملية التعليمية كلها من سيئ إلى أسوأ؟

وتشير الدراسات إلى أن هناك علاقة إيجابية دالة بين العمل والمال والشعور بالسعادة، فإذا كان العمل يحقق بدوره جزءا كبيرا من الشعور بالسعادة، فإن هذه السعادة تتوقف على الرضا عن العمل، ويتوقف هذا الأخير على الأمور المادية المالية وطبيعة الأجر الذي يحصل عليه الفرد. فكلما كان الأجر مرتفعا كان الفرد أكثر شعورا بالرضا عن العمل ومن ثم يشعر بالسعادة. وإذا ثبت الأجر الذي يحصل عليه الفرد فإن الشعور بالرضا عن العمل يقل، فيقل معه شعور الفرد بالسعادة، حتى لو كان الأجر الذي يحصل عليه الفرد كبيرا، ويحدث ذلك بين العاملين ذوي المكانة الكبرى والأكثر تعليما ومهارة، وكبار السن، ومن هم أفضل في أداء أعمالهم، وينتشر ذلك بين الرجال أكثر منه بين النساء. ويتأثر الرضا عن الأجر بحجم الأجر الفعلي في علاقته بما يعتقد الفرد أنه الأجر العادل أو ما يظن أنه جدير به.

ويشعر العاملون بعدم الرضا والسعادة إذا كان هناك تفاوت بين ما يعتقدون أنهم يستحقونه من المال وما يحصلون عليه بالفعل. وعادة ما يقارن الأفراد أجورهم الحالية بالأجور في الماضي، ويقارنون أيضا بين أجورهم وأجور زملائهم في العمل، وربما كان ذلك لتأكيد أن التوازن بين ما يبذلونه من جهد وما يكافأون به يضاهي ما لدى الآخرين. ويرى مايكل أرغايل أن تأثير الدخل في الشعور بالسعادة يظهر بوضوح أكبر لدى كبار السن منه لدى الشباب وصغار السن، وذلك لأن كبار السن أكثر إحساسا بصعوبات الحياة، ولأنهم ينتمون إلى شريحة من المجتمع هي في الأساس أكثر اهتماما بالمال.

ونحن عندما نحكم على الشعور بالسعادة دائما ما ننظر إلى محسوس الظاهر، ولا نتطرق إلى معقول المتضمن، فربما نشاهد الأغنياء من الناس يلعبون ويضحكون، سعداء بأنفسهم مبتسمين فرحين، صوتهم مرتفع ورنان، ولديهم ثقة بالذات، وكأن الدنيا جاءت عند أطراف أصابعهم، ولكننا لا نستطيع أن نستنتج من ذلك إنهم سُعداء. فالحال هنا تشبه تماما مرضى الهوس، أليسوا سعداء جدا على الرغم من أنهم مضطربون عقليا؟ فالواقع أن المزاج الأساسي الذي يحدثه المال هو الاستثارة وليس السعادة، تماما كما أن المزاج الأساسي في الهوس ليس السرور والفرح والسعادة، بل الاستثارة، وربما لم تكن الدرجة الأعلى من الشعور بالرضا عن الحياة التي تميز الأغنياء راجعة إلى إنفاق مزيد من المال، وقد تكون بسبب أن لديهم وظائف أكثر إرضاء، أو أنهم يقضون وقت فراغهم في حالة أعلى من النشاط، أو أن لديهم شبكة علاقات اجتماعية أفضل من الآخرين. وينطبق ذلك على القياس التالي: «لكي تحصل على التدفئة، يمكن أن تقطع أخشابا للمدفأة، لكن قطعها قد يكون أكثر إثارة للدفء من حرقها». وليس معنى هذا أننا ننكر أن الأشياء التى تُشترى بالمال لا تؤدي دورا في الشعور بالسعادة، فشراء سيارة يخفف كثيرا من عناء المواصلات ويجعل كثيرا من الأنشطة ممكنا، كما أن تناول طعام جيد والعيش في مسكن مستقل يليق بالفرد، يحققان نوعا من الارتياح النفسي والشعور بالتوافق. كذلك فإن شراء الذهب والمجوهرات يمنح البعض الشعور بتقدير الذات، لما له من دلالات رمزية عند استخدامه. ومن خلال ذلك كله ظهرت نظرية شائعة بين الناس عن السعادة، تقول: «إنه لكي تصبح سعيدا لابد أن تحصل على كثير من الأموال وتنفقه في ملذات الحياة،

في شـراء المنازل والسـيـارات والأثاث وقضـاء الإجـازات والأطعـمـة الفـاخـرة والشراب». لكن الواقع يشير إلى عكس ذلك، فقد يكون الأغنياء أسعد - نوعا ما - من الفـقـراء ولكن ليس كـثـيـرا، وإذا تحـسنت الأمـور الماليـة للجـمـيع وأصبحوا يمتلكون المال، فإن أول ما يحدث هو نوع من عدم الشعور بالرضا والسـعـادة، وذلك لأن الأفـراد يـختلفـون فـي الإمكانات والمهـارات والقـدرات الخاصة، وكذلك في طريقة أدائهم ودقتهم في العمل، وعندما يتساوى الجميع في الحـصـول على المال يـحـدث نوع من عـدم الرضـا عند أصـحـاب المهـارات والقدرات العالية، لأنهم تساووا مع الأقل قدرة ومهارة ودقة، فأكثر الأفراد يقارنون أنفسهم بالآخرين من الناحية المالية تبعا لقدراتهم ومهاراتهم.

وهكذا يتضح لنا أن الشعور بالسعادة لا يدور في فلك حدث واحد بعينه، حتى لو كـان هذا الحـدث هو المـال. بل الشـعـور بـالسـعـادة هو حـاصـل جـمع الأحداث الحياتية الإيجابية في الأسرة، والزواج، والأبناء والأصدقاء وشتى العـلاقـات الاجـتـمـاعـيـة، وفي الصـحـة والتـعليم، والعـمل، ووسـائل الراحـة والرفاهية، وكذلك في الشعور بالاستقلالية وتحقيق الذات. وما المال إلا عامل بسـيط من بين هـذه العـوامـل، يتـحـقق من خـلاله جـزء بسـيط من الشـعـور بالسـعـادة. وعندما يحـاول الفرد أن يختزل السـعـادة في الحـصـول على المال تتحول أكثر الجوانب النفسية للشخصية وتنقلب رأسا على عقب، فتسيطر على الفرد القيم والاتجاهات المالية، فلا يتحدث إلا من خلال مفردات الفقر والغنى والجوع والشبع، وبدلا من أن تتحكم الشخصية في الضغوط المادية تتحكم الضغوط المادية في الشخصية، فتصبح الكلمة العليا لضغط البيئة والحاجة والفقر والحرمان. وهنا تصبح للمال اليد العليا في تكوين الشخصية من الناحية الانفعالية والعقلية المعرفية. وأخطر ما في هذا التكوين أنه مبني على الاستسلام والسلبية والخضوع للغرائز والمصالح العاجلة، وكلها طرق سلبية شائعة لدى الماديين من الأفراد، لأنها لا تكلف مجهودا أو تطلق طاقة.



المراجع والملاحق

أولا: المراجع

المراجع العربية:

١ـ أكرم زيدان (٢٠٠٥) : «سيكولوجية المقامر» : التشخيص والتنبؤ والعلاج. عالم المعرفة، العدد ٣١٣، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت.

٢ـ الجاحظ (١٩٩١) : «البخلاء». تحقيق : طه الحاجري: الطبعة الرابعة، القاهرة دار المعارف.

٣ـ المقريزي : «النقود الإسلامية»، مطبعة الجوائب، الأستانة.

٤ـ أنستاس ماري الكرملي (١٩٣٩): «النقود العربية»، المطبعة العصرية، القاهرة.

٥ـ أتوفينخل (١٩٦٩): «نظرية التحليل النفسي فى العُصاب». جـ٢ . ترجمة صلاح مخيمر، عبده ميخائيل رزق، الأنجلو المصرية، القاهرة.

٦ـ حازم الببلاوي (١٩٩٥): «دليل الرجل العادي إلى تاريخ الفكر الاقتصادي»: دار الشروق، القاهرة.

٧ـ حسين عبد القادر وآخرون (١٩٩٣): «موسوعة علم النفس والتحليل النفسي» : دار سعاد الصباح. الطبعة الأولى، الكويت.

٨ـ ده فال (٢٠٠٦): «كيف تجري الحيوانات عمليات مقايضة فيما بينها»: ترجمة محمد شاهين، وعبد الحافظ حلمي. مجلة العلوم، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي. الكويت.

٩ـ زكريا إبراهيم (١٩٧٣): «نداءات إلى الشباب العربي» : مقالات فى النقد الاجتماعي، مكتبة مصر، الطبعة الأولى القاهرة.

١٠ـ شارلوت سميث: «موسوعة علم الإنسان.. المفاهيم والمصطلحات الأنثروبولوجية» ترجمة مجموعة من أساتذة علم الاجتماع، المجلس الأعلى للثقافة، الهيئة العامة لشؤون المطابع الأميرية القاهرة.

١١ـ عزة كريم (١٩٩٨): «الخبرة بالظاهرة الإجرامية : ضحايا جرائم الاعتداء على النفس والمال» الجزء الأول: المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة.

١٢. كمال الدسوقي (١٩٩٨): «ذخيرة علوم النفس»: المجلد الأول، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة.
١٣. فلوريان كولماس (٢٠٠٠): «اللغة والاقتصاد»: ترجمة أحمد عوض. عالم المعرفة العدد (٢٦٣). المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت.
١٤. مصطفى المنفلوطي (١٩٩٦): «النظرات»: الهيئة المصرية العامة للكتاب.

المراجع الأجنبية:

15- **Abramovitch, R. et al.** : Children and money: getting an allowance, Credit versus cash, and knowledge of pricing . journal of Economic Psychology, Vol. (12) Pp 27 - 46 (1991).

16 -**Adler, A.**: What life should mean to you , Unwinbook , London (1962).

17 -**Allingham, M. & Sandmo, A.**: Incom tax evasion : A theoretical study , Journal of public Economic Cs, Vol. (1) Pp 323 - 8 (1972).

18 -**Alport, G : personality** : A psychological interpretation Holt. Amato (1937).

19 -**Argyle, M.** : the psychology of happiness . Routledge London .( ) (1987).

20 -**Berti, A & Bombi, A**.: Where does money come from ? Archive of psychology. Vol. (40) Pp. 53 - 77 (1979).

21 -**Berti, A. & Bombi, A.** : The development of the concept of money and its value: A longitudinal analysis . Child Development , Vol. (82) Pp 1179 -82 (1981).

22 -**Berti, A. & Bombi, A.** : The child's Construction of Economics . Cambridge : Cambridge University press (1988).

23 -**Bradburn, N.** : The structure of Psychological Well - being. Chicogo . Aldine (1969).

24 -**Campbell, A.** : The sense of well - being in America. New York MCG raw - Hill (1981).

25 -**Campbell. A. et al.** : The quality of American life . New York . Sag (1976).

26 -**Dalton, G.** : Economic theory and primitive society , American Anthropologist . Vol(63) P.p. 1 - 25 .

27 -**Dahlback. O.** : Saving and risk taking . Journal of Economic Psychology. Vol. (12) Pp 479 - 500 (1991).

28 -**Danziger. K.** : Children's earliest Conceptions of economic relationships . Journal of Social Psychology . Vol. (47) Pp. 231 - 40 (1958).

29 -**Dauies, E & lea, S.** : Student attitudes to student debet . Journal of Economic Psychology . Vol (16) Pp 663 - 79 (1995).

30 -**Dohernwend, B.** : Socio cultural and Socio - psychological Factors in the genesis of mental disorders . Journal of health and social behavior . 16. Pp. 365 - 92 (1975).

31 -**Dvesenberry. J**. income, Saving and theory of Consumer behavior . Cambridge, MA: Harvard University press (1949).

32 - **Duffield, G & Grabosky, P.** : The psychology of fraud Australian institute of Criminology (2001).

33 -**Feather, N.** : variables relating to the allocation of pocket money to children : parental reasons and values . British Journal of social psychology . Vol. (30) Pp. 221 - 34 (1991).

34 -**Freud. S.** : Character and Anal Eroticism . London : Hogarth press (1908).

35 -**Fromm, E.** : The art of living Unwinbooks , London (1962).

36 -**Furnham. A.** : Mony sides of the coin : The psychology of money vsage . Personality and individual differences . Vol. (5) Pp. 95- 103 (1984).

37 -**Furnham, A.** : A short measure of economic beliefs . Personality and individual Differences . Vol. (6) Pp. 123- 6. (1985).

38 -**Furnham, A. & Argyle, M.** : The psychology of money . Rout ledge , London (1998).

39 -**Furnham, A.** : Attitudinal Correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviour . Journal of Organizational behaviour . No. (17) Pp. 376 -88(1996)

40 -**Furnham, A. & Thomas, P.** : adult perceptions of the economic socialization of Children . Journal of Adolescence. Vol. (7) Pp. 217 -31 (1984a).

41 -**Furnham, A. & Thomas, P.**: pocket - money : A study of economic education. British journal of Development psychology vol. (2) 205 -12 (1984b).

42 -**Furth. H. et al.** : Children's Conceptions of social institution : A piagetion frame work . Human Development. Vol. (19) Pp. 351-74 (1976).

43 -**Goldberg, H. & Lewis, R.** : Money madness : The psychology of saving , spending , loving and hating money . London , spring wood (1978).

44 -**Holton, R.** : Economy and society . Rouledge , London (1992).

45 -**Hyman , H.** : The psychology of status . Archives of psychology Vol. (269) Pp. 147 - 65 (1942).

46 -**Katona, G.** : Psychological economics , New York. Elsevier (1975).

47 -**Kessler, R.** : A disaggregation of the relation ship between socioeconomic status and psychological distress . American sociological Review . 47. Pp. 725 -64 (1982).

48 -**Keynes, J.**: The general theory of employment , interest and money , London Macmillan (1936).

49 -**Kline, P.** : Ai 3o test . Windsor : NFER . (1971) .

50 -**Langner, T. & Michael, S.** : Life stress and mental health . Glencoe . Free press (1963).

51 -**Lea, S. et al** : psychological factor in consumer debt : money management economic socialization and credit Use. Journal of Economic psychology . Vol. (16) Pp. 681 - 701(1995).

52 -**Livingstone, S. & lunt, P.**: Savers and borrowers : strategies of personal financial 1993 . Human relation. Vol. (46) Pp 963 - 85 (1993).

53 -**Lunt, P & Livingstone, S.** : psychological, social and economic determinants of saving . Journal of Economic Psychology , Vol. (12) Pp. 621 - 41(1991).

54 -**Marshall. H.** : The relation of giving children an allowance to children's money knowledge and personality , and to other practices of parents . Journal of Genetic psychology . Vol. (104) Pp. 35 - 51 (1964).

55 -**Matthews, A.** : If I think about money so much , why can't figure it out . New York (1991).

56 -**Michaelos, A.** : Satisfaction and happiness . Social indicators research . Pp. 384 - 422 (1980).

57 -**Miller & gung's** : The role of allowances in adolescent socialization , Youth and Society . Vol. (22) Pp. 137 - 59 (1990).

58 -**Newson, J & Newson, E.** : seven year olds in the home environment , London: Allen & Unwin (1976).

59 -**Phal, J.** : Household spending, personal spending and the control of money in marriage. Sociology . The journal of British sociological association . Vol. 24 . No. (1) Pp. 119 - 138 (1990).

60 -**Pliner, H & Gray, T.** : change - making strategies in the children and adults . Journal of psychology . Vol. (84) Pp. 173 - 9 (1973).

61 -**Rubinsteien, W.**: Survey report on money . Psychology today. Vol. (5) Pp. 24 - 44 (1981).

62 -**Skinner, B.**: Science and human behaviour , Macmillan (1953).

63 -**Smith, K. & Kinsey, K.** : Understanding tax paying behaviout law and society Review . Vol. (21) Pp. 639 - 63 (1987).

64 -**Smith, S & Razzel, P.** : The pools winners , London . Caliban books (1975).

65 -**Smmel, G.**: the philosophy of money, London . Routledge .

66 -**Statland, E.** : White collar criminals . Journal of social issues . Vol. (33) Pp. 179 - 96 (1977).

67 -**Sonuga - Barke, E & Webley, P.** : Children's saving : A study in the development of economic behaviour . Hove : Lawrence Erlbaum Associates (1993).

68 -**Tang, T.** : The development of a short money ethic scale : Attitudes toward money and pay satisfaction revisited . Personality and individual differences . Vol. (19) Pp. 809 - 16 (1995).

69 -**Vogel, J.**: Taxation and public opinion in Sweden . National Tax Journal , Vol. (27) Pp. 499 - 513 (1974).

70 -**Warr, p. & payne, R.** : experience of stain and pleasure among British adults . Social Science and medicine (1982).

71 -**Webley, P. et al.** : a study in economic psychology : Children's saving in a play economy , Human Relation (1991).

72 -**Weigel, R. et al.** : Tax - evasion research . Journal of Economic psychology (1987).



ثانيا: الملاحق

أولا : المقاييس النفسية للمال

ملحق (١)
مقياس الاتجاهات النفسية نحو المال
إعداد: أدريان فرنهام (١٩٨٤)

وضع أدريان فرنهام العام ١٩٨٤ مقياس الاتجاهات النفسية نحو المال بهدف التعرف على سلوكيات الأفراد المالية في الماضي والحاضر، وما يرغبون به في المستقبل، وما هي معتقداتهم وأفكارهم نحو المال. وقد اعتمد فرنهام في صياغة عبارات المقياس على بعض الدراسات النفسية التي أجريت عن المال، وكذلك على بعض المراجع المهمة مثل كتاب «جنون المال» لجولدبرغ العام ١٩٧٨، كما اعتمد أيضا على بعض الدراسات المسحية التي أجراها روبنشتين العام ١٩٨٠، والذي أجرى كثيرا من المقابلات الشخصية مع عينات كبيرة من الأفراد ليتعرف على اتجاهاتهم النفسية بشأن المال، وقارن المعلومات التي حصل عليها مع الأُطر النظرية السيكولوجية عن المال.

ويهدف المقياس الحالي إلى تحديد الاتجاهات النفسية المالية التي تتصل مباشرة بتكوين الشخصية والحالة الديموغرافية ونسق الحياة الخاص بالفرد. ويتكون المقياس من ٦٠ عبارة مقسمة على ٦ عوامل أساسية هي:

١ ـ الحواز: Obsession وهو ما يتضح في عبارات مثل العبارتين (٢٨ و٤٥).

٢ ـ القوة / الإنفاق: Power / Spending، كما في عبارات مثل العبارتين: (٣ و١٦).

٣ ـ الاحتفاظ والاكتناز: Retention كما في العبارتين (٧ و٩).

٤ ـ الإحساس بالأمن / الحماية: security / conservation، كما في العبارتين (١٤ و٥٥).

٥ ـ عدم الكفاية: inadequate، كما في العبارتين (٣٢،٢٧).

٦ ـ الجهد/ والقدرة: Effort / Ability، كما في العبارات (٥١ و٥٣ و٥٤).

ويقيس هذا الاختبار أيضا الفروق الفردية في اتجاهات الأطفال والشباب والشيوخ بشأن المال، وكذلك الفروق في اتجاهات الفقراء والأغنياء بشأن المال، بالإضافة إلى اتجاهات الأفراد في الادخار والإنفاق واستثمار المال.

م	العبارة	نعم	لا
١	عادة ما أشتري أشياء لا أحتاجها لمجرد أنها رخيصة الثمن.		
٢	أعتقد أن المال هو أساس السعادة.		
٣	أحيانا أشتري أشياء لا أحتاجها لأن الناس يشترونها		
٤	عندما يكون لدي كثير من المال أشعر بالذنب لإنفاقه على أشياء ضرورية مثل الملابس		
٥	في كل مرة أشتري فيها شيئا أعرف أن البائعين يكسبون المال بسببي.		
٦	عادة ما أضيع مالي بسذاجة على الآخرين وبعدها أشعر بالندم.		
٧	دائما ما أقول: «إنني لا أستطيع» حتى إذا كنت أستطيع.		
٨	أعرف جيدا كيف أضع نقودي في جيبي أو في حافظة نقودي.		
٩	عادة ما أجد صعوبة في تحديد ما أنفقه من مال.		
١٠	يضايقني من يجادلون البائع حول الأسعار.		

١١	إذا شاركت أحدا في شراء شيء، أحاول أن أساهم بنصيب كبير حتى لا أشعر أنني مدين لأحد.		
١٢	لو كان لي الاختيار، لفضلت أن يكون الراتب أسبوعيا وليس شهريا.		
١٣	أفضل استخدام النقود بدلا من بطاقات الائتمان.		
١٤	عادة ما أعرف ـ بالضبط ـ مقدار أموالي في البنك.		
١٥	أشعر بالقلق لنفاد أموالي قبل نهاية الشهر.		
١٦	أشتري أصدقائي بإعطائهم كثيرا من الأموال، خصوصا الذين أريدهم أن يحبوني.		
١٧	أشعر بالنقص تجاه الذين يملكون مالا كثيرا، حتى إذا كنت أعرف أنهم لا يستحقونه.		
١٨	أستخدم المال في السيطرة على الذين يضايقونني.		
١٩	أشعر بالقوة نحو الذين يملكون مالا أقل مني بغض النظر عن قدراتهم وإنجازاتهم.		
٢٠	أؤمن بأن المال يستطيع حلّ كل مشكلاتي.		
٢١	أشعر بالارتباك عندما يسألني أحد عن أموالي الخاصة.		
٢٢	أضع الثمن في اعتباري عند شراء أي شيء.		
٢٣	أعتقد أنه من الوقاحة أن نسأل أحدا عن راتبه الخاص.		
٢٤	أشعر بالغباء لشراء أشياء غالية الثمن ويشتريها الآخرون رخيصة.		
٢٥	أكره المال وأكره كل الذين يملكونه.		
٢٦	أفضل ادخار المال ولا أدخر الأشياء لأن قيمتها قد تنخفض.		
٢٧	ما أدخره من مال، غير كاف.		
٢٨	المال هو الشيء الوحيد الذي يمكنني الاعتماد عليه.		
٢٩	أؤمن بأن المال هو أصل كل الشرور.		
٣٠	ما يشتريه المال يمكن أن أحصل عليه من دون المال.		

٣١	المال يمنح قوة كبيرة.		
٣٢	رأيي في المال مشابه لرأي والدي.		
٣٣	ما يحصل عليه الفرد من مال يرتبط بقدرته ومجهوده.		
٣٤	أحرص على دفع فواتير التلفون والمياه والكهرباء فورا.		
٣٥	عادة ما أعطي بقشيشا كثيرا.		
٣٦	أعتقد أن الوقت الذي يمر من دون جمع المال، هو وقت ضائع.		
٣٧	أدفع فواتير الطعام حتى لو كانت غالية الثمن حتى لا يغضب مني العاملون في المطعم.		
٣٨	عادة ما أنفق أموالي على نفسي عندما أكون مكتئبا.		
٣٩	أخشى أن أطلب أموالي من شخص مدين لي.		
٤٠	أقترض المال من البنك ولا أحب أن أقترضه من أي شخص.		
٤١	أكره إقراض الآخرين أي نقود.		
٤٢	تفكيري المالي أفضل بكثير من تفكير أصدقائي.		
٤٣	من الممكن أن أفعل أي شيء كي أحصل على مال وفير، بشرط أن يكون مالا حلالا.		
٤٤	أفضل إنفاق أموالي على أشياء ثابتة وليست أشياء مستهلكة كالطعام مثلا.		
٤٥	أفتخر بحصولي على المال وبأنني من الأغنياء وأحب أن يعرف أصدقائي ذلك.		
٤٦	تفكيري المالي أسوأ بكثير من تفكير أصدقائي.		
٤٧	أكثر أصدقائي لديهم مال أقل مني.		
٤٨	أعتقد أنه من الحكمة أن أخفي كل أموري المالية عن أصدقائي وأقاربي.		
٤٩	عادة ما أجعل الآخرين يشاركونني في أموري المالية.		

٥٠	أعتقد أن راتب الشخص دليل على ذكائه.		
٥١	دخلي الحالي هو ما أستحقه وتستحقه وظيفتي.		
٥٢	معظم أصدقائي لديهم مال أكثر مني.		
٥٣	دخلي الحالي أقل بكثير مما أستحقه ولا يتناسب مع وظيفتي.		
٥٤	لا أستطيع التحكم في أموالي.		
٥٥	أفكر في المال أكثر من كل المحيطين بي.		
٥٦	غالبا ما أشعر بالقلق على أموري المالية.		
٥٧	كثيرا ما أحلم بالمال والثراء.		
٥٨	عندما يطلب مني المتسولون نقودا، نادرا ما أعطيهم.		
٥٩	أنا فخور بقدرتي على ادخار المال.		
٦٠	كثيرا ما نقارن أنفسنا من خلال المال.		

ملحق (٢)

مقياس أخلاق المال (MES)

Money Ethic Scale

إعداد تانغ (١٩٩٥)

جاء هذا المقياس بعد عدد من الدراسات التجريبية التي أجراها تانغ وزملاؤه عن الاتجاهات النفسية نحو المال. وقد اختُبر ٧٦٩ شخصا، أظهرت أكثر اتجاهاتهم ما يلي:

١ ـ هناك علاقة بين المال والعمر والجنس بالنسبة إلى النساء.

٢ ـ الأفراد ذوو الدخل المرتفع يعتقدون أن المال يرتبط بالإنجاز، وأن المال بطبيعته خير، غير أن الشباب دائما ما يعتقدون أنه شر.

٣ ـ الأفراد ذوو الأخلاق البروتستانتية يعتقدون أن المال شر، لكنه مصدر الحرية والقوة.

٤ ـ الأغنياء من الناس يعتقدون أن المال خير، وأن نسبة الشرفية بسيطة جدا، فضلا على أنه مصدر الانجاز والحرية والقوة.

٥ ـ أوضح المقياس أن القيم الاقتصادية والسياسية ترتبط ارتباطا دالا إيجابيا بالإنجاز والاحترام وتقدير الذات، وأن القيم الدينية والاجتماعية ترتبط ارتباطا سلبيا بالمال والإنجاز والقوة.

وقد كان المقياس في صورته الأولى يتكون من ٥٠ عبارة، حذفت منها ٢٠ عبارة ليصبح المقياس في صورته النهائية ٣٠ عبارة تقيس أخلاقيات المال من خلال علاقته بـ ٦ عوامل هي:

١. الخير
٢. الشر
٣. الإنجاز
٤. الاحترام وتقدير الذات
٥. الميزانية
٦. الحرية والقوة

م	العبارة	نعم	لا
	الخير		
١	المال مهم جدا في حياتنا.		
٢	المال خير.		
٣	المال مهم.		
٤	أقدر المال بشدة.		
٥	المال شيء قيِّم جدا.		
٦	المال لا ينمو على الأشجار.		
٧	المال يستطيع شراء المتعة والرفاهية.		
٨	المال جذاب.		
٩	من المهم جدا أن يدخر المال.		
	الشر		
١٠	المال هو أصل كل الشرور.		

١١	المال شر.		
١٢	المال المصروف مال ضائع.		
١٣	المال يجلب العار.		
١٤	المال لا يفيد.		
١٥	المال الذي ندخره، هو المال الذي نكسبه.		
	الإنجاز		
١٦	المال يعبر عن إنجازات الفرد.		
١٧	المال أهم شيء في حياتي.		
١٨	المال رمز النجاح.		
١٩	المال يشتري كل شيء.		
	الاحترام وتقدير الذات		
٢٠	المال يجعل الناس تحترمك.		
٢١	المال يمنحنا الشرف.		
٢٢	المال يساعدك على التعبير عن قوتك وقدراتك.		
٢٣	المال يجلب لك كثيرا من الأصدقاء.		
	الميزانية		
٢٤	أتعامل مع أموالي بحرص شديد.		
٢٥	دائما ما أضع لنفسي ميزانية مالية وبحذر شديد.		
٢٦	أقوم بدفع الفواتير المالية لتجنب الغرامة المالية.		
	الحرية والقوة		
٢٧	المال يمنحك الاستقلالية والحرية.		
٢٨	عندما يكون لي رصيد في البنك أشعر بالأمان.		
٢٩	المال يمنحك الفرصة لتحقق كل ما ترغب فيه.		
٣٠	المال يعني القوة.		

ملحق (٣)

مقياس الهوس بالمال

إعداد أدريان فرنهام (١٩٩٦)

م	العبارات	نعم	لا
١	هل تشعر بالقلق من إنفاق المال في أي وقت؟		
٢	هل تمتنع عن الكلام عن المال وعن دخلك مع الآخرين؟		
٣	هل تشتري أشياء لا تحتاجها لمجرد أنها ذات قيمة عالية؟		
٤	هل تستيقظ ليلا لوضع خطة لادخار مالك وزيادة دخلك على الرغم من أنك تدخر أموالك بشكل منتظم؟		
٥	هل تدخر أموالك بصورة دائمة؟		
٦	هل تنفق أموالك بصورة تتجاوز دخلك الخاص؟		
٧	هل تقامر؟		
٨	هل تفضل السير على الأقدام لتوفير أموال المواصلات؟		
٩	هل تتساءل دائما «في أي شيء تنفق أموالك» وتتعجب لأنه لا يبقى لديك مال في نهاية الشهر؟		
١٠	هل تستخدم المال للتحكم في الآخرين؟		
١١	هل ترفض الحديث بجدية عن المال؟		
١٢	هل تتضايق من دفع ثمن أي شيء وتريد تأجيل جزء من ثمنه؟		
١٣	هل تقامر أو تراهن بأموال كثيرة؟		
١٤	هل تقضي أوقاتا طويلة في التسوق؟		
١٥	لو تعرضت لأزمة مالية، هل تشعر بالذنب أو القلق؟		
١٦	هل أنت قلق باستمرار من عدم قدرتك على دفع الفواتير الشهرية؟		
١٧	هل تنفق أموالك على الآخرين ويسبب ذلك مزيدا من المشكلات؟		
١٨	هل تقوم بالشراء عندما تكون قلقا أو مكتئبا أو تشعر بالغضب؟		
١٩	هل تكره أن تتعلم طرقا تجلب لك المال؟		
٢٠	هل تفكر باستمرار في وضعك المالي؟		

ملحق (٤)
اختبار الخلق الشرجي
إعداد كلاين (١٩٧١)

اختبار الخلق الشرجي لقياس الاتجاهات النفسية نحو المال، من إعداد كلاين (١٩٧١) بني من خلال الفرضيات الأساسية لنظرية التحليل النفسي في المال، ويتكون الاختبار من ١٥ عبارة على النحو التالي:

م	العبارة	نعم	لا
١	هل أنت حريص على معرفة كل ما تنفق من مال؟		
٢	عندما تتناول طعامك خارج المنزل هل تتساءل عن كيفية طبخ الطعام؟		
٣	هل تصر على رد الدين حتى لو كان بسيطا وتافها؟		
٤	هل تحب أن تفكر بطريقة مختلفة عن الناس؟		
٥	هل تجد السعادة في أن تقوم بالعمل من دون أن تخطط له؟		
٦	هل تفضل أن تكون هناك قوانين صارمة لإنفاق المال؟		
٧	أكثر شيء يضايقني عدم محافظة الناس على الوقت.		
٨	هل تشعر بالرغبة في أداء الأعمال بنفسك ولا تثق في أداء الآخرين؟		
٩	أكثر الناس لا يصلون إلى مستوى المعيشة الذي يرغبونه.		
١٠	أستطيع أن أتخذ القرار بسرعة.		
١١	هل تعتقد أن الحسد ناتج عن عدم المساواة؟		
١٢	هل تفضل الأشياء العينية ولا تفضل أن تكون في صورة نقود؟		
١٣	هل تغير رأيك بسهولة بعد اتخاذ أي قرار؟		
١٤	هل تعارض العقاب البدني؟		
١٥	هل تعتقد أن التدخين عادة سيئة؟		

(Kline, P. 1971)

ملحق (٥)

مقياس المعتقدات الاقتصادية المختصر

إعداد أدريان فرنهام (١٩٨٥)

هو مقياس من إعداد أدريان فرنهام (١٩٨٥). ويتكون من ٢٠ عبارة، أمام كل منها ثلاثة اختيارات. نعم، ؟ لا اعرف، لا. وتعطى ثلاث درجات للإجابة بنعم، درجتان للإجابة لا أعرف، ودرجة واحدة للإجابة بلا. وعلى كل مفحوص اختيار أول إجابة تطرأ على ذهنه، مع مراعاة أن ليس هناك إجابات صحيحة وإجابات خاطئة. وعلى الفاحص أن يذكر للمفحوص: «أي الكلمات التالية تؤمن بها أو تفضلها»:

م	العبارة	نعم	لا أعرف	لا
١	التأميم			
٢	الكفاية الذاتية			
٣	الاشتراكية			
٤	التجارة الحرة			
٥	الاتحاد التجاري			
٦	الادخار			
٧	المؤسسات المقفلة (مؤسسات لا يعمل فيها إلا عمال نقابيون)			
٨	توحيد العملة			
٩	الشيوعية			
١٠	الخصوصية			
١١	الإضراب عن العمل			
١٢	الاقتصاد الأسود غير التقليدي			
١٣	ضرائب الميراث			
١٤	مشروعات التأمين			
١٥	وزارة الإسكان			
١٦	المدارس الخاصة			

١٧	العائدات			
١٨	الفائدة			
١٩	العائدات			
٢٠	ضريبة الثروة تخفيض الإنفاق العام			

ملحق (٦)

المسح الشامل لاتجاهات الناس نحو المال

إعداد روبنشتين (١٩٨١)

أجرى روبنشتين Rubinstein مسحا شاملا عن اتجاهات الناس نحو المال من خلال متغيرين هما : الإحساس بالرضا عن المال، واضطرابات المال. وكانت النتائج كما يلي:

م	العبارة	الرضا بالمال ٪	اضطرابات المال ٪
١	**هل أدى التضخم المالي في السنة الماضية إلى تغيير معيشتك؟**		
	موافق بشدة	٥	٤٠
	إلى حد ما	٤٦	١٢
	غير موافق	٢٢	٢
٢	**أعتقد أن معظم الأصدقاء لديهم:**		
	مال أكثر مني	١٧	٥٩
	مثل ما لدي من مال	٤٢	٣٢
	مال أقل مني	٤١	٩
٣	**كم هي نسبة الديون المأخوذة من دخلك الحالي؟**		
	كثيرة جدا	صفر	١٢
	كافية للشعور بالطمأنينة (غير مهددة)	٤	٤٤
	مناسبة	٣٧	٢٦
	قليلة جدا	٥٩	١٧

٤	**هناك أشياء أحتاجها ولا أستطيع الحصول عليها**		
	موافق بشدة	٧	٥٠
	موافق	٣٥	٤٢
	لا أوافق	٣٧	٧
	لا أوافق بشدة	٢٠	٢
٥	**ما أكبر شيء يجعلك تشعر بالخوف؟**		
	لا يوجد	٢٤	٦
	ألا يكون معي مال	١٠	٦٣
	فقدان شخص أحبه	٤٣	٥٦
	عدم الحصول على ما يكفيني	١٩	٥٢
	عدم الترقي في الوظيفة	١٤	٤٠
	أن أصاب بالمرض	٤١	٥١
٦	**أي الأشياء التالية أدى إلى اضطرابك في السنة الماضية؟**		
	الشعور بالقلق الدائم	٧	٥٠
	الشعور بالتعب	٢٤	٤٩
	الشعور بالوحدة	١٦	٤٧
	الإحساس بالنقص	٦	٣٤
	الصداع	١٠	٣٣
	الأرق	١٠	٢٨
	الشعور بالذنب	٦	٢٦
	مشاكل الوزن	١٣	٢٥
	ضعف الاهتمام الجنسي	١٢	٢٥
	الشعور باليأس.	٤	٢٤

ملحق (٧)

الفـروق الانفـعـاليـة بين الرجـال والنسـاء في ردود أفـعـالهم نحـو المال في السنة الأخيرة: هل تتذكر أن المال كان له علاقة بأي مما يلي:

م	الانفعال	رجال ٪	نساء ٪
١	القلق	٦٧	٧٥
٢	الاكتئاب	٤٦	٥٧
٣	الغضب	٤٧	٥٥
٤	الشعور بالعجز	٣٨	٥٠
٥	السعادة	٥٥	٤٩
٦	الإثارة	٤٩	٤٤
٧	الحسد	٣٨	٤٣
٨	الغيظ والاستياء	٣١	٤٢
٩	الخوف	٢٥	٣٣
١٠	الشعور بالذنب	٢٢	٢٧
١١	الرعب المالي	١٦	٢٧
١٢	عدم الثقة	٢٥	٢٣
١٣	الحزن	٢٠	٢٢
١٤	الاحترام	١٩	١٨
١٥	الاختلاف	١٦	١٦
١٦	الخجل	٩	١٣
١٧	الحب	١٣	١٠
١٨	الكراهية	٧	٨
١٩	الشك	٨	٩
٢٠	الهيبة والوقار	٥	٢
٢١	لا شيء	٥	٢

ملحق (٨)

المواد التي كانت تستخدم في بعض الدول وسيطا
للتبادل والمقايضة وبديلا عن النقود

اسم المادة	الدولة والمكان
فرو المرموط	روسيا
الملح	روما القديمة، الأشوريون، نيجيريا
الجلود	آلاسكا، كندا، منغوليا، روسيا
أسنان الحوت	فيجي
عيدان البرونز	قبائل التيف
أعمدة الحديد	فرنسا
فئران الأكل	الجزر الشرقية
حبوب الكاكاو	المكسيك
فرو الخفاش آكل الفاكهة	كالدونيا الجديدة
سمك الخطاف	جزر جيلبرت
القهوة والسجائر	أسرى الحرب في ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية
الودعة الصفراء	بريطانيا القديمة، أمريكا، جينوا
أصداف التامبو	بابوا (غينيا الجديدة)
الخرز	مصر القديمة، أجزاء من أفريقيا، كندا
البيرة	أنغولا، أثناء الحرب، العام ١٩٨٠

ثانيا: ما يقال في المال من حكم وأمثال

ملحق (٩)

ما يقال في المال من حكم وأمثال

سوف أقول لك الصدق في العبارات التالية، ولكن ليس معنى ذلك أن تصدق كل ما يأتي فيها، فهي ليست معتقدات شخص وإنما هي معتقدات الناس وأفكارهم عن المال، أردت أن أنقلها بعباراتي من عقول الناس إلى القارئ العزيز. لذا قد يجد فيها القارئ ما يتوافق مع أفكاره ومبادئه ويجد فيها أيضا ما يتعارض مع اتجاهاته. والعبارات التالية هي عن المال في علاقته بهوس الثراء، والديون والرشوة والنصب والاحتيال على المال، والضرائب، والصداقة، والعدوان والجريمة، والبخل، والإسراف وهي عبارات يمكن أن توضح بعضا من الاتجاهات النفسية للأفراد نحو المال، وهي كما يلي:

- لو كان الفقر مرضا، فعلاجه المال... وإذا كان حب المال هوسا، فلا علاج له.
- المال الحرام يفسد نصف حياتك... وإنفاقه يفسد النصف الآخر.
- معظم الناس يلعنون المال، لكنهم يتمسكون به.
- الغنى والثراء يعرفه القليل من الناس، أما الفقر فيعرفه كل الناس.
- المال لا يمنح السعادة، ولكنه يعطي الأمل في السعادة.
- كل الذين يلعنون المال، إنما يقصدون المال الذي يملكه غيرهم.
- ما تمتلكه من المال، ربما يملكك.
- لابد أن تكون لديك موهبتان: كيف تجمع المال وكيف تنفقه.
- فوق كل حب... حب المال.
- الطمع والحقد والغيرة والحسد، تولد مع ظهور المال، لكنها لا تموت معه.
- يوم القيامة هو اليوم الذي يتحرر فيه الناس من حبهم للمال.
- سعادة المال أكثرها وهم، وشقاؤه كله حقيقة.
- المال فقط ،هو الحب من أول نظرة.
- هوس الثراء: طمع واكتناز وبخل وادخار، ورشوة، واحتيال... وكوارث أخرى أيضا.

- لا يلتمس الفرد العذر للمهووسين بالمال، إلا عندما يصبح واحدا منهم.
- ربما يجعلك ذكاؤك من الأثرياء، وقد يجعلك المال من الحمقى والمعتوهين.
- ليس بعد الكفر ذنب، وليس بعد الفقر همّ.
- أبشع صور الظلم الاجتماعي هو أن تجد من يحتاجون إلى المال ولا يجدونه، ومن يجدونه ولا يحتاجون إليه.
- المهووسون بالمال، جماعة تمتلك المال ويمتلكهم المال أيضا.
- راش يقود مرتشيا... لابد أن يصطدما.
- كل شيء بالمال... حتى المال ذاته، فلغة الخسارة في المال هي أن يكلف جمع المال مالا كثيرا.
- أن أكون محتاجا للمال في مجتمع الفقراء، خير من أن أكون ثريا في جماعة المحتالين والمرتشين.
- أفضل لك من أن تقاوم إغراء المال أن تستسلم له.
- في لغة الاحتيال على المال: يجب أن تأكل أو يأكلك غيرك.
- عقل بلا مال، أو مال بلا عقل... مشروع مجرم.
- كل الذين قالوا إن المال كل شيء... خسروا، لأنهم كانوا على استعداد لعمل أي شيء.
- حتى إذا تظاهرت بأنك تسد أذنيك، وتغمض عينيك، وتقفل أنفك أو تبدو كالأموات... فسوف يغريك المال. فحب المال كالسعال، لا يمكن إخفاؤه.
- المهووسون بالمال لا يعرفون إلا ثلاث كلمات: مال أكثر وأكثر.
- المهووسون بالثراء لا يتأملون الدنيا بعقولهم، وإنما بحافظات نقودهم.
- اذهبوا إلى المحاكم والسجون... كي تعرفوا أضرار المال وشروره.
- النصائح المالية معروض منها أكثر من اللازم... ولا أحد يستجيب.
- المال: لا هو بالسعادة أو بالتعاسة، لكنه الطريق إليهما.
- هناك من الناس من يصنعون المال، ومن يصنعهم المال، وبين هذا وذاك فقراء يشاهدون الفريقين.
- كل المحتالين والنصابين على المال يعتقدون أن اليد خلقت من أجل أن توضع في جيوب الآخرين.

- بالمال يزداد أعداؤك وأصدقاؤك، وبالإنفاق يزداد حاسدوك، وبالبخل يكثر شاتموك، ولاعنوك، وكارهوك... و... و.
- كل المهووسين بالمال يفكرون جيدا ويتصرفون بحماقة.
- المحتالون على المال يخدعون أنفسهم أولا، ثم يخدعون الآخرين بعد ذلك.
- المال خير وفضل ورحمة وفتنة أيضا، فاحذر من مصدره ومصرفه.
- دائما ما يعلمنا المال ألا نتعلم منه شيئا، وإذا علمنا شيئا فذلك يكون بعد فوات الأوان.
- عجبا لأمر المهووسين بالمال يزرعون الشوك وينتظرون الورد.
- في العاطفة ينسى المرء كبرياءه، ولحظة التدين ننسى الحقد والحسد والغيرة، وفي التسامح ننسى الظلم والحرب. أما في المال فقد نتذكر كل ذلك.
- كل المهووسين بالثراء، يعرفون ثمن كل شيء ولا يعرفون قيمة أي شيء.
- لحظة انخفاض مياه النهر تظهر الأحجار، ولحظة انخفاض المال تظهر أشياء كثيرة نكرهها.
- كل المهووسين بالثراء كالإناء الذي لا قاع له... لا يمتلئ أبدا.
- لا يغرنَّك بريق المال ولمعانه... فالعين الدامعة أكثر لمعانا.
- لا تحمِّل نفسك مشقة البحث عن أسباب الشر... المال وحده يكفي.
- لو كان المال كل شيء، لاشترى الشيوخ شبابهم، والمرضى صحتهم والمهمومون سعادتهم... ولو للحظات.
- لو لم أكن فقيرا لتمنيت أن أكون فقيرا... عبارة لم يقلها أحد، ولن يقولها أحد.
- المهووسون بالثراء يريدون كل شيء ولا يريدون فعل أي شيء.
- على رغم كل المآسي التي ترتكب باسم المال، فإنه لم يقل كلمته الأخيرة بعد.
- قل لي ما هو رأيك في المال... أقُل لك من أنت.
- إذا انحنيت للمال مرة، فسوف يأتي يوما تركع وتسجد له ألف مرة.
- في المال ننسى كثيرا من الفضائل، وإذا تذكرناها فعليها أن تنتظر.

- عندما تكون فقيرا فهناك سبب واحد للهم والحزن والقلق، أما عندما تكون غنيا، فهناك ألف سبب.
- عندما تكسب مالا حلالا، فإنك ترتفع درجة، أما عندما تكسب مالا حراما فستهبط ألف درجة.
- كل الهموم تدور حول قلة المال... وكثرته أيضا.
- إن المال ليس شرا في حد ذاته، لكنه يدفع إلى كثير من الشرور.
- احتفظ بمالك... يحفظك... قالها بخيل.
- المهووسون بالمال قد يكسبون الناس، لكنهم يخسرون أنفسهم.
- مهما فعلتم من غسل للأموال... فلو غسل المجرمون أموالهم في البحار، لأصبحت قذرة، وما وجدنا قطرة ماء نشربها.
- في السلطة والسياسة والحرب: ننفق كثيرا من المال من أجل مال أكثر.
- الذين تشتريهم بالمال، يبيعونك بأبخس الأثمان، وفي أقرب فرصة.
- احرص على الابتعاد عن ثلاثة أشخاص: غني ساذج، وفقير جاهل وامرئ رأى في ماله آماله.
- بالمال يصبح لديك كثير من الأعداء وأنصاف أصدقاء، وبالفقر لا هذا ولا ذاك.
- المحتالون على المال والمرتشون يذكروننا برجل السيرك الذي يتناول النار في فمه. والفرق بينهما أن رجل السيرك يضع النار في فمه، أما المحتالون فيضعونها في بطونهم.
- إذا اجتهدت في الحصول على المال، فسوف تجده، وإن لم تجده فأنت لا تستحقه.
- ما بين النوم والأرق... هموم المال.
- إذا أردت التعاسة لشخص ما، اجعله مدينا لك.
- بعض الأغنياء لديهم طعام، ويفتقرون إلى الشهية. وبعض الفقراء لديهم شهية ويحتاجون إلى الطعام.
- المال ليس كل شيء في الدنيا، لكنه دائما في المقام الأول.
- هذا الرجل غير مسرف أو مبذِّر للمال... لأنه لا يمتلك المال.
- كلهم غارقون في حب المال... وليتهم أحبوه فقط.

- نحن لا ندرك أوهام المال وأضراره بالتجربة أو الخبرة، ولكن بعد فوات الأوان.
- امتلك المال حتى يحقد عليك الآخرون، وافتقده حتى يمدحوك.
- لا تكن طامعا في أن يعطيك المال السعادة، فهو لا يلبي إلا بعض الاحتياجات.
- نحن نهتم بأصحاب المال ولا نشفق عليهم، ونشفق على الفقراء ولا نهتم بهم.
- لو كانت الحياة خلودا بلا موت لأصبح الكل مهووسين بالمال.
- الذي أعطى المال قوته... ضعف الإنسان.
- عندما يزداد حبك للمال، تقل حريتك.
- نحن لا نبتهج ونسعد بحياة البخلاء، ولا نحزن ولا نأسف على موتهم أيضا.
- كل النصائح المالية لا يستوعبها المهووسون بالمال، لأنها تتحدث عن أمور لا يعرفونها.
- ليست السعادة في المال، وإنما في راحة البال والصحة الجيدة والذاكرة الضعيفة القادرة على النسيان.
- زواج قائم على المال، نهايته الندم.
- نصيحة واحدة غير قابلة للاستيعاب: «المال ليس كل شيء».
- كل الذين يتحدثون عن المال هم أصحاب فضيلة، أما عندما يتعاملون به فهم أصحاب رذيلة ومصالح ومطامع وأشياء أخرى قبيحة.
- سوف يستمر حب الآخرين لك مادام المال معك.
- كل الرغبات تموت أو قابلة للموت، إلا الرغبة في المال لا هي تموت أو حتى قابلة للموت.
- لا تقل كما يقول المثل الفرنسي: «فتش عن المرأة» ولكن قل: «فتش عن المال».
- أضعف شيء في الإنسان.. حب المال وكراهية الفقر.
- المحتالون على المال: باطنهم أقبح من ظاهرهم، وسرهم أبشع من علانيتهم... وكل ما يدور في ذهنهم صدق، وكل ما يعبرون عنه كذب.

- المال كله خير، لكنه يصبح شرا عندما يوضع في مكان غير مناسب.
- السفهاء هم الذين يملكون المال ويبحثون عمَّن يضيعه.
- إذا كان المال بين أيدينا فهو خير، وإذا كان بين أيدي الآخرين نقول عنه إنه شر.
- أملك شيئا واحدا هو أموالي، ويملكني شيء واحد: مصائب أموالي.
- النصابون والمحتالون على المال دائما ما يكونون أكثر لطفا ولا يبعثون على الخوف... فالذي يخيف الفريسة لا يصيدها.
- فليحذر المهووسون بالمال أن الطريق إلى جهنم ممهد بهوس الثراء.
- أحيانا نستخدم المال لإسعاد أنفسنا، وأحيانا أخرى لإرهاب الآخرين.
- كل الطبقات في انتظار دائم للمال طمعا في السعادة.
- كل الفقراء يعتقدون أن الجنة في الآخرة لهم لأن جهنم كانت في دنياهم.
- البخيل يأخذ من المال دون أن يشبع، مع أنه قد يشبع دون أن يأكل.
- إذا اغتنى الفقير فإنه قد يكره المجتمع الذي رآه فقيرا.
- خير للإنسان أن يسود الدنيا بالعقل وليس بالمال.
- إذا كان ثمة أناس يعيشون من المال، فهناك الكثيرون يعيشون للمال.
- فقر بلا ديون. هو الغنى الكامل.
- المال الحرام إذا أغنى الإنسان يوما... ضيعه العمر كله.
- الطمع: أن ترى ما تملكه ليس شيئا، وما يملكه الآخرون هو كل شيء.
- من السهل على الفرد أن يقترض المال بدلا من أن يدخره.
- من حقك أن تشرب من بئر المال، ولكن حذارِ من الوقوع فيه.
- إذا لم يكن المال خادمك، أصبح سيدك.
- المسرفون هم الذين يبكون على ما ضاع منهم من مال، أما البخلاء فيبكون على المال الذي لم يحصلوا عليه بعد.
- تمنَّ كثيرا من المال.. فهذه رغبتك وحريتك، ولكن لا تحزن لكثرة الهموم.
- البخلاء يحتاجون إلى كل النقود خوفا من الاحتياج إلى أتفه النقود، ويحرمون أنفسهم من كل شيء، خوفا من الاحتياج إلى أي شيء.
- المال والسياسة والحرب، ليس لها أخلاق.

- للمال أمراض كثيرة قاسية، لكن الشفاء منها أقسى وأقصى.
- يمكنك أن تعرف الكثير عن الآخرين عن طريق تعاملهم بالمال.
- المهووسون بالمال يرغبون في امتلاك ما يستطيعون وما لا يستطيعون.
- الفقر وقلة المال لا يقتلان أحدا، بل يضعانه بين الحياة والموت.
- عندما تحب المال فقد يكرهك بعض الناس، أما أن تكون مهووسا به فسوف يكرهك كل الناس.
- المال سلطة وتسلط وسلطان، لذا كثيرا ما يكون فوق القانون.
- المال لا يمرض لكن قد يصيب الناس بالمرض.
- كثير من القيم والمبادئ تولد في عقولنا، وكثير منها يموت في المال وبالمال.
- قلة المال قد تعلمك المثابرة والتحدي، أما زيادته فعادة ما تعلمك الاستسلام.
- المهووسون بالثراء أكثر عنفا وعدوانا وكراهية... إذا كانوا يريدون شيئا.
- القاعدة العامة لدى كل المحتالين على المال: الزهد الظاهر والنصب الباطن.
- الرشوة ليست إلا السرقة والاختلاس، ولكن في صورة متنكرة.
- المدخرون للمال يندمون على الماضي ويحترسون من الحاضر ويخافون من المستقبل.
- طريق بعض المهووسين بالمال هو: العمل أولا، الرشوة ثانيا، والاختلاس والنصب ثالثا.
- إذا أراد الله أن يهلك قوما جعلهم جميعا من الأثرياء.
- قد يتحمل البخيل رعاية خمسة من أبنائه، لكن خمسين ابنا لا يتحملون أبا بخيلا واحدا.
- المرتشي أو المحتال لا يبدو لنا كما هو... إنه أسوأ من ذلك بكثير.
- البخيل يستطيع العيش على كسرة خبز يوما، وعلى رغيف خبز أسبوعا، وعلى اكتنازه للمال يعيش العمر كله.
- الرشوة والنصب والاحتيال على المال والاختلاس والقمار والتهرب من الضرائب، ظواهر مالية مختلفة، لو منحت بعض الوقت أصبحت شيئا واحدا.

- أشياء إذا خرجت لن تعود: كلمة قلتها، وبصقة الفم، ومال أنفقته... عبارة يؤمن بها كل البخلاء.
- كل الناس لا يملّون من المال، حتى لو أمسك بأعناقهم لقاموا بمداعبته.
- البخلاء يعيشون فقراء ويموتون أغنياء، وكذلك الذين يؤمِّنون على حياتهم.
- ليست المشكلة لدى البخيل هي الحصول على المال، بل الاحتفاظ به.
- يتشابه المرتشون والمحتالون والنصابون على المال، تماما كما تتشابه الذئاب والكلاب.
- في النصب والاحتيال على المال تخدع الآخرين، وفي البخل تخدع نفسك.
- المال طريق قد نعرف بدايته، لكننا نجهل تماما نهايته.
- المال بطبيعته خير، لكنه يصبح شرا عندما تتناوله أيدي الناس.
- من الأفضل لك أن تظل جائعا بدلا من أن تستدين طعامك.
- من الفروق بين الموتى والأحياء، أن الموتى لا يرغبون في المال.
- أصحاب المال الذين يتناسون الفقراء، لا ينساهم الفقراء.
- قد يمنحك المال القوة والأمل والسعادة لكنه يفقدك أشياء كثيرة.
- نحن لا نعرف قيمة المال إلا عند الديون.
- لم أرَ تبذيرا قط، إلا وإلى جانبه حق مضيع.

(معاوية بن أبي سفيان)

- إذا أردتم أن تعرفوا من أين أصاب المرء ماله، فانظروا في أي شيء ينفقه، فإن الخبيث ينفق في السرف.

(الحسن بن أبي الحسن البصري)

- من لم يعرف مواقع السرف في الموجود الرخيص لم يعرف مواقع الاقتصاد في الممتنع الغالي.

(سهل بن هارون)

- قد أحيا بالسم وأموت بالغذاء، وأغص بالماء، وأقتل بالدواء... فترقيع الثوب يجمع مع الإصلاح التواضع، وخلاف ذلك يجمع مع الإسراف التكيد.

(سهل بن هارون)

- إن للغنى سكرا وإن للمال لنزوة، فمن لم يحفظ الغني من سكر الغنى فقد أضاعه، ومن لم يربط المال بخوف الفقر فقد أهمله.

(الجاحظ: البخلاء)

- ليس أحد أفقر من غني أمن الفقر، وسكر الغنى أشد من سكر الخمر.

(الجاحظ: البخلاء)

- إذا بسط الله لك في الرزق، فابسط، وإذا قبض فاقبض، ولا تجاود فإن الله أجود منك.

(أبو الأسود الدؤلي)

- القليل من رحمة الناس... خير من المال الكثير.

(خالد بن يزيد)

- درهم من حلال يخرج في حق، خير من عشرة آلاف تخرج في الحرام.

(أبو الأسود الدؤلي)

- درهمك لمعاشك ودينك لمعادك.

(الجاحظ: البخلاء)

- إني لأعجب لأهل البيت الذين ينفقون رزق الأيام في يوم.

(أبو بكر الصديق، رضي الله عنه)

- لو لم يكن من منفعة الغنى إلا انك لا تزال معظما عند من لم ينل منك قط درهما.

(إسماعيل بن غزوات)

- تسمون من منع المال وحفظه من الذلة... بخيلا، وتسمون من جهل فضل الغنى ولم يعرف ذلة الفقر وأهان نفسه بإكرام غيره... جوادا.

(الجاحظ: البخلاء)

- تظلمون المتلف لماله باسم الجود، وتظلمون المصلح لماله باسم البخل حسدا منكم لنعمته، فلا المفسد ينجو ولا المصلح يسلم.

(الجاحظ: البخلاء)

- مال صامت أنطق من كل خطيب، فلا تنظر لكثرة مالك، فالرمل لو أخذ منه ولم يرد عليه لذهب عن آخره.

(الجاحظ: البخلاء)

ملحق (١٠)
بعض الأمثال في المال

- إذا الغني أكل الحية قالوا من حكمته، وإذا أكلها الفقير قالوا من جهالته.
- الغني كل الناس تغني له.
- المال يجر المال والقمل يجر الصئبان.
- إذا زوجت الفقير إلى الفقيرة كثر الشحاذون.
- لا مال مصروف ولا وجه معروف.
- إن الحبيب إلى الإخوان ذو المال.

(الميداني)

- بشر مال الشحيح بحارث أو وارث.

(ابن المعتز)

- تقطع أعناق الرجال المطامع.

(الميداني)

- خير المال من وجهته وجهه.

(الميداني)

- أراني غنيا ما كنت سويا.

(الميداني)

- لك من مالك ما أنفقت ومن ثيابك ما أبليت.
- الدرهم المدخر مكسوب مرتين.

(مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٦٤٠)

- وللغني من ماله ما قدمت يداه قبل موته لا ما اقتنى

(بن دريد)

- ما يكسب بسهولة، يضيع بسهولة

(مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٣٨٧)

- مال تجلبه الرياح تأخذه الزوابع.
- الطمع في كل شيء خسارة لكل شيء.

(مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٧٩٠)

- الطمع غرار، عقباه خسار.
- الطمع ضر وما نفع.
- المال الحرام، خسائر.

(هسيود: شاعر يوناني)

- المال الحرام لا يدوم.
- المكسب الحرام لا يثمر أبدا.

(مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٥٣٩)

- المال يجلب المال.

(مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٥٧٢)

- الذهب المستثمر يولد مزيدا من الذهب.

(شكسبير في مسرحية فينوس وأدونيس)

- الدراهم بالدراهم تكسب.

(الميـداني)

- الفقر ليس عيبا.

(هربرت ١٦٤٠)

- حب المال أصل الشرور جميعا.

(القديس بولس)

- عندما يدخل الفقر من الباب يقفز الحب من النافذة

(مثل إنجليزي يرجع إلى العام ١٦٣١)

- إذا مالت الدنيا إلى المرء رغبت إليه ومال الناس حيث يميل.

(أبو العتاهية)

- رأيت الناس قد مالوا إلى ما عنده من مال.
- مضى كل خل صادق في إخائه ولـم يبـق إلا كـاذب ومـلول
  إذا أقبلـت دنيـاك أقـبل مثلهـا وإن مالت الدنيا عليك يميل

(عبد المحسن الحلبي)

- ولم أر مثل جمع المال داء ولا مثل البخيل به مصابا

(أحـمد شوقي)

- المـال حلـل كـل غير محلل حتى زواج الشيب بالأبكار
  سحر القلوب فربَّ أم قلبها من سحره حجر من الأحجار

(أحـمد شوقي)

- دفنتم المال آكاما فهل نبتت في باطن الأرض أو زادت حباياه

(عباس العقاد)

- لا تحسدن غنيا في تنعمه قد يكثر المال مقرونا به الكدر
  تصفو العيون إذا قلت مواردها والماء عند ازدياد النيل يعتكر

(عباس العقاد)

- أنت وهبت الفتية السلاهب، وإبلا يحار فيها الحالب، وغنما مثل الجراد الهارب، متاع أيام وكل ذاهب.

(من كتاب البخلاء للجاحظ)

- إن مالك لا يسع مريديه ولا يبلغ رضا طالبيه، ولو أرضيتم بإسخاط مثلهم، لكان ذلك خسرانا مبينا.

(من كتاب البخلاء للجاحظ)



د. أكرم زيدان

* من مواليد المنصورة - جمهورية مصر العربية.
* تخرج في قسم علم النفس، كلية الآداب، جامعة المنصورة وعيّن معيدا بالقسم.
* حصل على درجة الماجستير في علم النفس المرضي والإكلينيكي بتقدير ممتاز، العام ١٩٩٩.
* حصل على درجة الدكتوراه في علم النفس المرضي والإكلينيكي بمرتبة الشرف الأولى مع التوصية بالتداول، العام ٢٠٠٢.
* حصل على دبلوم علم النفس الإكلينيكي بتقدير ممتاز، العام ٢٠٠٠.
* يعمل حاليا مدرسا بقسم علم النفس، في كلية الآداب، جامعة المنصورة.
* شارك في العديد من المؤتمرات العلمية.
* صدر له في سلسلة «عالم المعرفة» كتاب «سيكولوجية المقامر: التشخيص والتنبؤ والعلاج»، العدد ٣١٣، مارس ٢٠٠٥.



سلسلة عالَم المعرفة

«عالم المعرفة» سلسلة كتب ثقافية تصدر في مطلع كل شهر ميلادي عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ دولة الكويت ـ وقد صدر العدد الأول منها في شهر يناير العام ١٩٧٨.

تهدف هذه السلسلة إلى تزويد القارئ بمادة جيدة من الثقافة تغطي جميع فروع المعرفة، وكذلك ربطه بأحدث التيارات الفكرية والثقافية المعاصرة. ومن الموضوعات التي تعالجها تأليفا وترجمة:

١ ـ الدراسات الإنسانية : تاريخ ـ فلسفة ـ أدب الرحلات ـ الدراسات الحضارية ـ تاريخ الأفكار.

٢ ـ العلوم الاجتماعية: اجتماع ـ اقتصاد ـ سياسة ـ علم نفس ـ جغرافيا ـ تخطيط ـ دراسات إستراتيجية ـ مستقبليات.

٣ ـ الدراسات الأدبية واللغوية : الأدب العربي ـ الآداب العالمية ـ علم اللغة.

٤ ـ الدراسات الفنية : علم الجمال وفلسفة الفن ـ المسرح ـ الموسيقى ـ الفنون التشكيلية والفنون الشعبية.

٥ ـ الدراسات العلمية : تاريخ العلم وفلسفته ، تبسيط العلوم الطبيعية (فيزياء، كيمياء، علم الحياة، فلك) ـ الرياضيات التطبيقية (مع الاهتمام بالجوانب الإنسانية لهذه العلوم)، والدراسات التكنولوجية.

أما بالنسبة إلى نشر الأعمال الإبداعية ـ المترجمة أو المؤلفة ـ من شعر وقصة ومسرحية، وكذلك الأعمال المتعلقة بشخصية واحدة بعينها فهذا أمر غير وارد في الوقت الحالي.

وتحرص سلسلة «عالم المعرفة» على أن تكون الأعمال المترجمة حديثة النشر.

وترحب السلسلة باقتراحات التأليف والترجمة المقدمة من المتخصصين، على ألا يزيد حجمها على ٣٥٠ صفحة من القطع المتوسط، وأن تكون مصحوبة بنبذة وافية عن الكتاب وموضوعاته وأهميته ومدى جدته. وفي حالة الترجمة ترسل نسخة مصورة من الكتاب بلغته الأصلية، كما ترفق مذكرة بالفكرة العامة للكتاب، وكذلك يجب أن تدوّن أرقام صفحات الكتاب الأصلي المقابلة للنص المترجم على جانب الصفحة المترجمة، والسلسلة لا يمكنها النظر في أي ترجمة ما لم تكن مستوفية لهذا الشرط. **والمجلس غير ملزم بإعادة المخطوطات والكتب الأجنبية في حالة الاعتذار عن عدم نشرها**. وفي جميع الحالات ينبغي إرفاق سيرة ذاتية لمقترح الكتاب تتضمن البيانات الرئيسية عن نشاطه العلمي السابق.

وفي حال الموافقة والتعاقد على الموضوع ـ المؤلف أو المترجم ـ تصرف مكافأة للمؤلف مقدارها ألف وخمسمائة دينار كويتي، وللمترجم مكافأة بمعدل عشرين فلسا عن الكلمة الواحدة في النص الأجنبي، أو ألف ومائتي دينار أيهما أكثر (وبحد أقصى مقداره ألف وستمائة دينار كويتي)، بالإضافة إلى مائة وخمسين دينارا كويتيا مقابل تقديم المخطوطة ـ المؤلفة والمترجمة ـ من نسختين مطبوعتين على الآلة الكاتبة.



على القراء الذين يرغبون في استدراك ما فاتهم من إصدارات المجلس التي نشرت بدءا من سبتمبر ١٩٩١، أن يطلبوها من الموزعين المعتمدين في البلدان العربية:

الكويت:

شركة المجموعة الكويتية للنشر والتوزيع
شارع جابر المبارك - بناية التجارية العقارية
ص. ب 29126 - الرمز البريدي 13150
ت 2405321 - 2417810/11 فاكس 2417809

الإمارات:

شركة الإمارات للطباعة والنشر والتوزيع
دبي، ت: 97142666115 - فاكس: 2666126
ص. ب 60499 دبي

السعودية:

الشركة السعودية للتوزيع
الإدارة العامة - شارع الملك فهد (الستين سابقا) - ص. ب 13195
جدة 21493 ت 6530909 - فاكس 6533191

سورية:

المؤسسة العربية السورية لتوزيع المطبوعات
سورية - دمشق ص. ب 12035(9631)
ت 2127797 ـ فاكس 2122532

مصر:

مؤسسة الأهرام للتوزيع
شارع الجلاء رقم 88 - القاهرة
ت 5796326 فاكس 7703196

المغرب:

الشركة العربية الأفريقية للتوزيع والنشر والصحافة
(سبريس)
70 زنقة سجلماسة الدار البيضاء
ت 22249200 ـ فاكس 22249214 (212)

تونس:

الشركة التونسية للصحافة
تونس - ص. ب 4422
ت 322499 ـ فاكس 323004 (21671)

لبنان:

شركة الشرق الأوسط للتوزيع
ص. ب 11/6400 بيروت 11001/2220
ت 487999 ـ فاكس 488882 (9611)

اليمن:

القائد للتوزيع والنشر
ص. ب 3084
ت 3201901/2/3 ـ فاكس 3201909/7 (967)

الأردن:

وكالة التوزيع الأردنية
عمان ص. ب 375 عمان - 11118
ت 5358855 ـ فاكس 5337733 (9626)

البحرين:

مؤسسة الهلال لتوزيع الصحف
ص. ب 224/ المنامة - البحرين
ت 294000 - فاكس 290580 (973)

عُمان:

المتحدة لخدمة وسائل الإعلام
مسقط ص. ب 3305 - روي الرمز البريدي 112
ت 700896 و 788344 ـ فاكس 706512

قطر:

دار الشرق للطباعة والنشر والتوزيع
الدوحة ص. ب 3488 - قطر
ت 4661695 ـ فاكس 4661865 (974)

فلسطين:

وكالة الشرق الأوسط للتوزيع
القدس/ شارع صلاح الدين 19
ص. ب 19098 ـ ت 2343954 ـ فاكس 2343955

السودان:

مركز الدراسات السودانية
الخرطوم ص. ب 1441 ـ ت 488631 (24911)
فاكس 362159 (24913)

نيويورك:

MEDIA MARKETING RESEARCHING
25 - 2551 SI AVENUE LONG ISLAND CITY
NY - 11101 TEL: 4725488
FAX: 1718 - 4725493

لندن:

UNIVERSAL PRESS & MARKETING LIMITED
POWER ROAD. LONDON W 4SPY. TEL:
020 8742 3344
FAX: 2081421280

تنـويــه

للاطلاع على قـائمـة كتب السلسـلة انظر عـدد ديسـمـبـر (كـانـون الأول) من كل سنـة، حـيث توجد قـائمة كـاملة بأسماء الكتـب المنشورة في السلسلة منذ يناير ١٩٧٨.

قسيمة اشتراك في إصدارات
المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

البيان	سلسلة عالم المعرفة		الثقافة العالمية		عالم الفكر		إبداعات عالمية		جريدة الفنون	
	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار
مؤسسة داخل الكويت	25		12		12		20		12	
أفراد داخل الكويت	15		6		6		10		8	
مؤسسات دول الخليج العربي	30		16		16		24			36
أفراد دول الخليج العربي	17		8		8		12			24
مؤسسات خارج الوطن العربي		100		50		40		100		48
أفراد خارج الوطن العربي		50		25		20		50		36
مؤسسات في الوطن العربي		50		30		20		50		36
أفراد في الوطن العربي		25		15		10		25		24

الرجاء ملء البيانات في حالة رغبتكم في: تسجيل اشتراك ☐ **تجديد اشتراك** ☐

الاسم:

العنوان:

اسم المطبوعة: **مدة الاشتراك:**

المبلغ المرسل: **نقدا/شيك رقم:**

التوقيع: **التاريخ:** / / ٢٠٠م

تسدد الاشتراكات والمبيعات مقدما نقدا أو بشيك باسم المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب مع مراعاة سداد عمولة البنك المحول عليه المبلغ في الكويت ويرسل إلينا بالبريد المسجل.

المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

ص.ب 23996 **الصفاة - الرمز البريدي** 13100

دولة الكويت

بدالة: 2416006 (00965) **- داخلي:** 196 / 195 / 194 / 193 / 153 / 152



هذا الكتاب

هذا الكتاب هو أول كتاب باللغة العربية في علم النفس يتحدث عن المال، إذ يقدم فيه المؤلف طريقا جديدة للنظر إلى تكوين الشخصية في سويتها ومرضها من خلال المال، فيوضح لنا كيف أن المال ليس مجرد ظاهرة اقتصادية فقط، بل هو أيضا ظاهرة نفسية تعمل عملها على المستويين الفردي والجماعي، فتؤثر في الوجدان والإدراك والنزوع، بل في الشخصية برمتها، ويبدو ذلك في الاتجاهات النفسية للناس نحو المال، باعتباره مصدرا من مصادر القوة، والحرية، والحب، والهيبة والمكانة وتقدير الذات.

وهذا الكتاب جديد من حيث الشكل والمضمون، إذ يقدم نظرة موضوعية جديدة تربط بين علم النفس والاقتصاد، فيتحدث عن كثير من القضايا الاقتصادية بلغة علم النفس، ويجيب عن أسئلة كثيرة تشغل بال القارئ العادي، والمتخصص، فيبحث الدور الذي يؤديه المال في البخل والرشوة والتهرب من الضرائب والنصب والاحتيال والخوف من المال، والأسباب النفسية لهذه الظواهر، وسيكولوجية الأفراد موضوع هذه الظواهر.

ويناقش الكتاب أيضا الدور الذي يؤديه المال في سيكولوجية الحياة اليومية، كما يبدو في سلوك الادخار وسلكوك الدَّين وتعاملات الأطفال المالية، من خلال مصروف الجيب، وإدراك الطفل للمال، كما يناقش الكتاب العلاقة التقليدية بين المال والسعادة، ليلقي الضوء على العديد من الأفكار النمطية عن المال، لنعيد النظر من جديد في العديد من القوالب الفكرية المريضة عن المال.

ISBN 978 - 99906 - 0 - 240 -1

رقم الإيداع (٢٠٠٨/٠٦١)